

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ, УПРАВЛЕНИЯ И ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ
КАФЕДРА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И СТАТИСТИКИ

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
_____ О.Н. Харченко

« ____ » июня 2017 г.

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

38.03.01 – Экономика

38.03.01.01.01 – Бухгалтерский учет, анализ и аудит (в коммерческих организациях)

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ И РЕЙТИНГОВАЯ ОЦЕНКА ФИНАНСОВО-
ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ
ОПЕРАТОРОВ РЫНКА МОБИЛЬНОЙ СВЯЗИ

Научный руководитель _____ доцент, канд. экон. наук Т.А. Цыркунова

Выпускник _____ К.В. Догиль

Красноярск 2017

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	3
1 Теоретические основы сравнительного анализа финансовых показателей операторов мобильной связи	5
1.1 Современное состояние рынка мобильной связи РФ	5
1.2 Методика сравнительного анализа финансово-хозяйственных показателей и формирования рейтинговой оценки финансово-хозяйственной деятельности и финансового состояния	10
2 Сравнительный анализ финансово-хозяйственной деятельности и финансового состояния операторов рынка мобильной связи	19
2.1 Сравнительный анализ операционных показателей деятельности	19
2.2 Сравнительный анализ финансовых результатов	22
2.3 Сравнительный анализ финансового состояния	26
3 Рейтинговая оценка деятельности и финансового состояния операторов рынка мобильной связи	30
3.1 Отбор показателей финансово-хозяйственной деятельности для включения в рейтинговую оценку	30
3.2 Рейтинговая оценка финансово-хозяйственной деятельности и финансового состояния	32
3.3 Разработка рекомендаций по улучшению финансового состояния исследуемых предприятий на основе SWOT-анализа	38
Заключение	45
Список использованных источников	49
Приложения А – Е	53-73

ВВЕДЕНИЕ

Рынок мобильной связи до недавнего прошлого являлся одним из наиболее динамично развивающихся рынков, как в России, так и во всем мире. В настоящее время отрасль телекоммуникаций, частью которой является исследуемый рынок, вошла в фазу стагнации, однако это не мешает ей сохранять статус одной из самых перспективных отраслей экономики. Это связано, прежде всего, с процессом совершенствования существующих технологий и появлением новых, позволяющих снижать стоимость и повышать качество связи. В отрасли появляются новые продукты, которые становятся доступны широкому кругу населения. Существует достаточно острая борьба между компаниями. С развитием технологий связи конкуренция между операторами перестала быть только ценовой конкуренцией или конкуренцией качества сети. Мобильный телефон теперь уже не только телефонный аппарат. У него появляются новые функции, операторы предлагают новые услуги своим абонентам, и доля доходов операторов от предоставления дополнительных услуг постоянно возрастает.

Актуальность работы обусловлена тем, что в настоящее время рынок мобильной связи под воздействием факторов насыщения переживает значительные изменения. В условиях, когда невозможно наращивать темпы прибыли за счет абонентской базы, предприятия вынуждены проявлять свойства гибкости и разрабатывать новые модели ведения бизнеса. Подобные перемены в отрасли привлекают к ней значительное внимание со стороны общественности.

Целью работы является формирование рейтинга операторов рынка сотовой связи РФ и разработка рекомендаций по улучшению финансового состояния исследуемых предприятий на основе результатов проведенного анализа.

Для достижения данной цели были поставлены следующие задачи:

- рассмотрение современного состояния рынка мобильной связи РФ;
- обобщение методики сравнительного рейтингового анализа предприятий;
- проведение сравнительного анализа на основе ключевых показателей, характеризующих деятельность исследуемых компаний;
- построение рейтинговой оценки деятельности предприятий с использованием наиболее репрезентативных из рассмотренных ранее показателей;
- разработка рекомендаций по улучшению финансового состояния компаний-операторов рынка мобильной связи.

Объектом исследования выступают предприятия – операторы мобильной связи.

Предметом исследования является финансово-хозяйственная деятельность и финансовое состояние исследуемых организаций.

Теоретической базой работы стали учебники и учебные пособия по анализу А.Д. Шеремета, Н.Б. Клишевич, Н.С. Вахрушиной, Л.Е. Тумали, а так же научные статьи С.И. Крылова, Е.Н. Выборовой, О.Е. Мезенцевой, П.С. Суханова.

Информационной базой работы, по причине полугодичного временного лага между окончанием отчетного периода и предоставлением информации широкому кругу пользователей, стали годовые отчеты и бухгалтерская финансовая отчетность операторов сотовой связи РФ за 2015 год.

В процессе исследования были применены такие общенаучные методы, как:

- описание;
- дедукция;
- индукция;
- системный подход.

Помимо этого в работе применены такие специальные методы экономического анализа как:

- многомерное сравнение;
- комплексная оценка;
- относительные величины;
- стратегический анализ.

Практическая значимость работы состоит в возможности использования результатов работы в системе менеджмента предприятий, а так же в возможности рассмотрения полученных выводов при принятии инвестиционных решений.

Работа состоит из введения, основной части в виде трех глав, каждая из которых в свою очередь делится на пункты, заключения, списка использованных источников и приложений. Первая глава содержит себе описание рынка, на котором работают исследуемые компании, и обобщение методики сравнительного анализа операторов связи. Во второй главе приведено сравнение организаций по ключевым показателям их деятельности. В третьей главе содержится процесс построения рейтинговой оценки предприятий – операторов связи, а так же описываются рекомендации по улучшению финансового состояния данных компаний.

1 Теоретические основы сравнительного анализа финансовых показателей операторов мобильной связи

1.1 Современное состояние рынка мобильной связи РФ

Рынок телекоммуникационных услуг напрямую связан с темпами экономического развития страны. Деловая активность современного общества, оперативность администрирования бизнес-процессов зависят от скорости передачи информации.

В настоящее время, крупнейшим сегментом телекоммуникации в России выступает мобильная связь. Объем выручки от предоставления услуг в данном сегменте рынка за 2016 год по данным «ТМТ Консалтинг» составил 883 млрд рублей, что представляет около 55% от общей выручки рынка телекоммуникаций [1].

На рисунке 1 наглядно продемонстрирован объем и структура рынка телекоммуникаций.

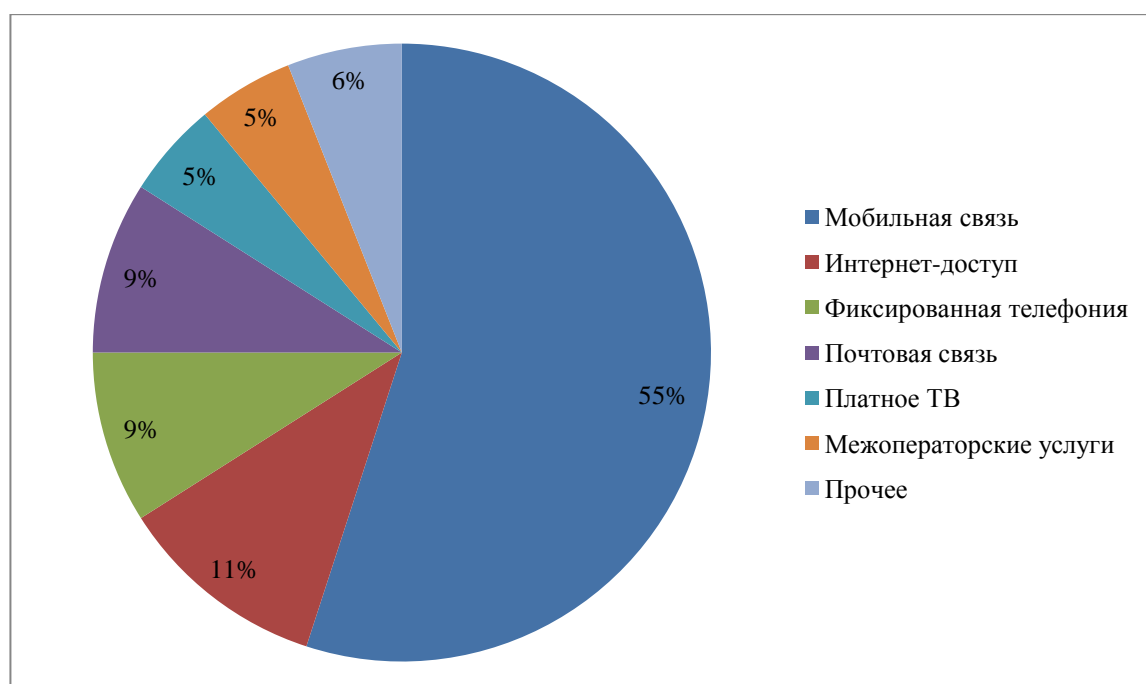


Рисунок 1 – Объем и структура рынка телекоммуникаций, Россия, 2016 год.

Во многом столь существенные показатели объясняются массовым характером распространения мобильной связи. Так число абонентских сотовых устройств в нашей стране на данный момент составляет 257 млн, из чего можно сделать вывод, что на 100 человек населения приходится 178 активных абонентов [2]. Для сравнения, в развитых странах в среднем показатель распространения сотовой связи составляет 120 абонентов на 100 человек [3]. Исходя из этого, можно говорить, что отечественный рынок мобильной

связи по сравнению с другими выглядит перенасыщенным, что может служить поводом для ужесточения конкуренции в данной среде.

Основными игроками на рынке мобильной связи РФ являются четыре федеральных оператора: ПАО «Мегафон», ПАО «ВымпелКом» (знакомое потребителю под брендом «Билайн»), ПАО «МТС», а также недавно созданное на базе мобильных активов ПАО «Ростелеком» и Tele 2 Россия ООО «Т2 РТК Холдинг». Первые три компании представляют так называемую «Большую тройку», общая доля рынка, приходящаяся на них, составляет чуть более 83%, в свою очередь сегмент, занимаемый Tele 2, равняется примерно 16%. Стоит отметить, что благодаря активной политике продаж, в период с 2015 по 2016 год ООО «Т2 РТК Холдинг» увеличило свою долю на рынке на 5%, что в пересчете на абонентскую базу составляет почти 13 млн. новых подключений [2; 4].

До недавнего прошлого основным видом деятельности, создающим доход в области мобильной связи и обеспечивающим рост данного рынка, являлось предоставление услуг голосового трафика и передачи СМС сообщений. Однако, в настоящее время из-за общего насыщения рынка, отмеченного выше, а также в результате деятельности приложений-мессенджеров WhatsApp и Viber, темпы роста доходов от указанной деятельности неизбежно снижаются. По оценкам аналитиков компании J&P в 2014 году массовое использование мессенджеров привело к потере телекоммуникационными компаниями от 15 до 20 млрд рублей дохода [5; 6; 7].

На рисунке 2 детально продемонстрировано распределение долей рынка среди операторов мобильной связи.

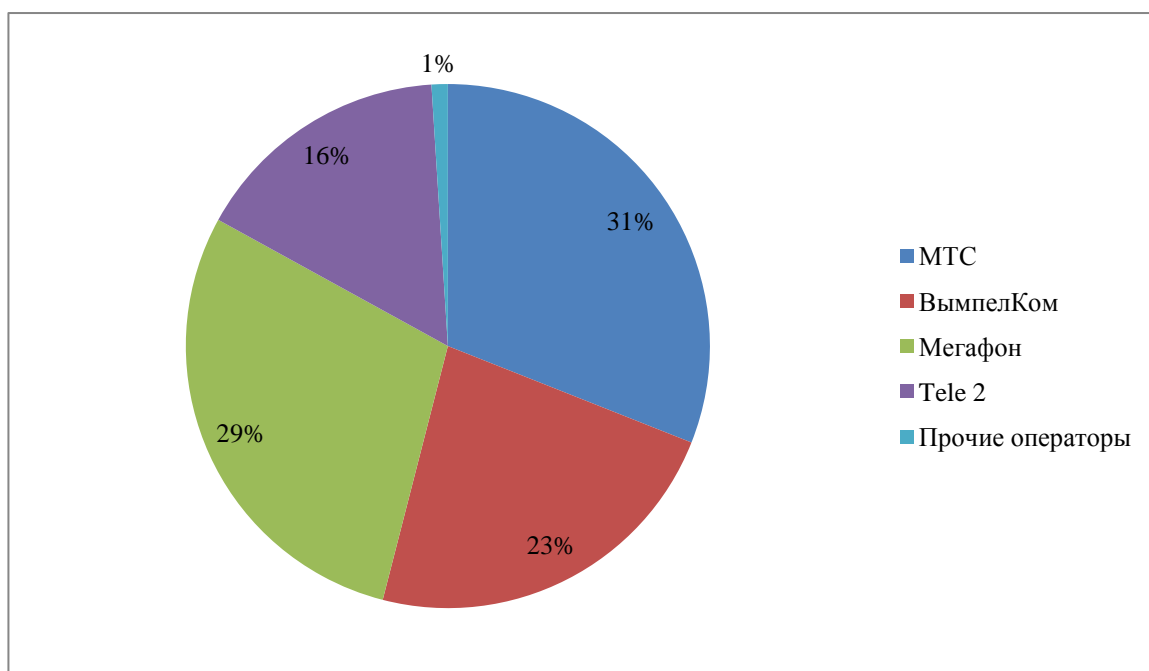


Рисунок 2 – Доли рынка операторов сотовой связи по активной абонентской базе, Россия, 2016 год.

Можно предположить, что в настоящее время в связи с дальнейшим ростом популярности вышеназванных приложений, потери компаний стали еще больше. Исходя из всего этого, следует сказать, что сейчас мы можем наблюдать переход от экстенсивного типа развития рынка, при котором выручка игроков определялась числом абонентов, к интенсивному типу, в условиях которого доходы операторов в большинстве своем зависят от предоставления так называемых VAS-услуг (от английского Value Added Services – услуги, приносящие дополнительную ценность). Частным подтверждением перспективности интенсивного пути развития, могут служить финансовые результаты второго квартала 2015 года, когда суммарная выручка операторов от предоставления дополнительных услуг составила 82 млрд рублей [3; 7; 8].

Основной дополнительной услугой, определяющей выручку компаний, предоставляющих сотовую связь населению, стал мобильный доступ в интернет. Так на конец 2015 года по оценкам J'son & Partners Consulting в России насчитывалось 107 млн активных абонентов мобильной передачи данных. По сравнению с 2014 годом данный показатель вырос на 9% [5]. Наглядно данная информация продемонстрирована на рисунке 3.

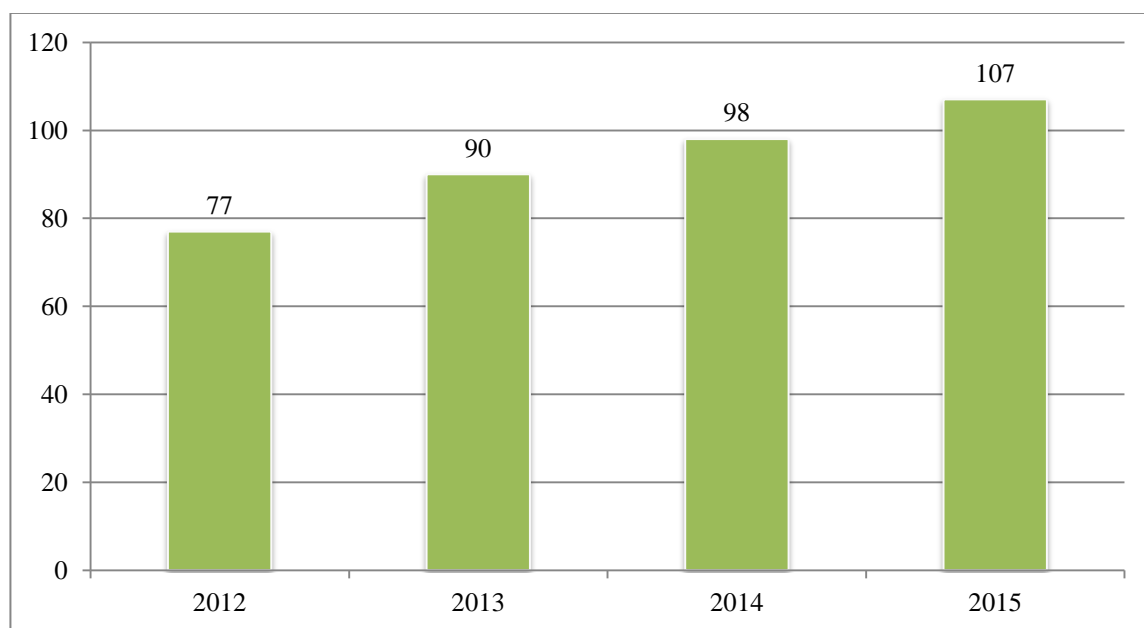


Рисунок 3 – Активная абонентская база мобильной передачи данных, Россия, млн SIM-карт (2012-2015г.)

Главным фактором, повлиявшим на увеличение значимости предоставления услуг мобильно интернета, стало широкое распространение смартфонов и планшетных ПК по причине общего возрастания их доступности, а так же развитие рынка межмашинного взаимодействия (M2M). Рост количества умных устройств в быту ознаменовал

значительное увеличение интереса граждан к тяжелому мобильному контенту: приложениям, играм, видео, музыке и ТВ. Таким образом, помимо увеличения количества абонентов мобильного доступа к сети интернет, можно наблюдать сопутствующее и положительно сказывающееся на доходах операторов увеличение показателей, как общего, так и среднего трафика [5]. На Рисунке 4 можно наблюдать динамику показателя суммарного трафика по России за четыре года.

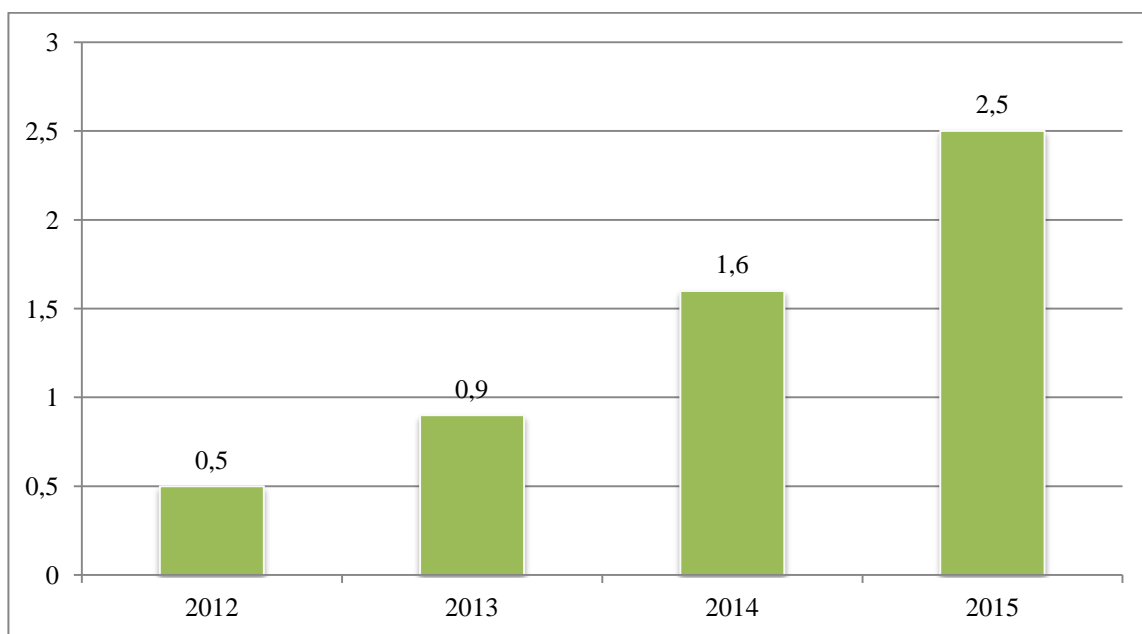


Рисунок 4 – Суммарный трафик мобильной передачи данных, Россия, эксабайт (2012-2015г.)

Так в 2015 году объем передачи данных достиг 2,5 ЭБ (эксабайт) что в 1,5 раза больше, чем в предшествующем периоде [5].

Помимо прочего, стоит отметить, что возрастающие значения выручки операторов от предоставления услуг мобильного доступа в интернет имеют определенные ограничения. Высокая конкуренция, сложившаяся на рынке мобильной связи РФ привела к значительному снижению стоимости передачи данных. Согласно результатам исследований Content Review, цена одного гигабайта трафика в России в девять раз меньше, чем Британии и в шесть раз меньше, чем в Германии или Южной Корее. Подобная ценовая политика сдерживает доходы исследуемых компаний [9]. Например, в третьем квартале 2016 года абоненты «Мегафона» потребляли в месяц в среднем 4 гигабайта трафика, что почти на треть больше, чем в аналогичном периоде 2015 года. При этом интернет-выручка оператора возросла только на 0,5 % [1]. Кроме этого, по причине своеобразного «демографического провала» населения можно констатировать

недостаток активной части потребителей мобильного интернета в возрасте от 10 до 20 лет [9].

Несмотря на описанные ограничения, в настоящий момент развитие и дальнейшее распространение сетей третьего и четвертого поколения, способных предоставлять пользователям высокую скорость передачи информации, продолжает быть одним из приоритетных направлений деятельности рассматриваемых компаний [4; 7].

В настоящее время в расстановку сил в телекоммуникационной отрасли значительные коррективы вносит экономическая ситуация в стране. Девальвация рубля отразилась сразу на нескольких аспектах деятельности игроков рынка. Из-за курсовой разницы можно наблюдать рост закупочной стоимости мобильных устройств, негативно сказывающийся на продажах девайсов. Помимо этого, падение национальной валюты вызвало повышение стоимости услуг предоставления связи за пределами РФ (роуминга), т.к. расчеты отечественных операторов с партнерами ведутся в иностранной валюте [6]. Так же в общую копилку отрицательно эффекта от экономической ситуации можно положить увеличение расходов участников рынка на обслуживание собственного долга, связанное с тем, что российские операторы активно используют иностранные заемные средства [4; 6]. Кроме последствий, описанных выше, падение курса рубля повлекло за собой корректировку планов компаний по развитию сетей, т.к. оборудование и программное обеспечение для них закупается за рубежом [7].

В подобной обстановке все исследуемые операторы вынуждены были перейти на «режим экономии» [9]. ПАО «Мегафон» в целях оптимизации капитальных затрат приняло решение о сотрудничестве с вендорами из поднебесной и планирует создавать сети пятого поколения совместно с китайской компанией Huawei [7]. ПАО «ВымпелКом» решило сократить капитальные затраты путем кооперации с конкурентами в виде совместного строительства и использования инфраструктур. Так в 2014 «Билайн» заключил соглашение с «МТС» о совместном строительстве сетей четвертого поколения в 36 регионах, а в декабре 2015 данные компании договорились о совместном использовании частот в 20 из 36 регионов, в которых реализуется сотрудничество. Помимо этого, в 2016 «ВымпелКом» заключило соглашение с «Мегафоном» о совместном строительстве сетей LTE в 10 регионах [9]. Более того, несмотря на столь серьезные меры, описанные ранее, ПАО «ВымпелКом» в целях сокращения затрат в 2015 году произвело крупное сокращение управленческого персонала и продало десять тысяч вышек. Компания «МТС» в условиях «режима экономии» в 2015 году снизила темпы реализации неприоритетных проектов, но экономить на капитальных затратах не стала, аргументируя свою позицию желанием «заложить базу для будущего роста» [4]. Общим для всех операторов, в условиях экономического спада, стало использование бизнес-модели

Revenue sharing, выраженной в сотрудничестве с сервисами, разрабатывающими и обслуживающими ИТ-инфраструктуры [9].

Кроме всех описанных ранее мер, насыщение рынка и ограниченность развития за счет доходов от традиционных VAS-услуг заставили операторов начать поиск новых рыночных ниш, способных обеспечить дальнейший рост. В подобных условиях игроки планируют сделать ставку на предоставление клиентам комплексных сервисов, находящихся на стыке телекоммуникаций и информационных технологий. Среди подобных предложений выделяют предоставление видеоконтента, банковский сервис, а так же сервисы на базе обработки больших массивов информации [9].

Ярким примером реализации планов о создании комплексных сервисов стал факт приобретения «Мегафоном» контрольного пакета акций интернет-холдинга Mail.ru Group. Таким образом, оператор планирует продвигать свои услуги «цифровой» аудитории холдинга, потребляющей много трафика, активно использующую мессенджеры, облачные сервисы и смотрящую потоковые видео. Представители ПАО «Мегафон» считают, что потенциальная выручка в расчете на одного «цифрового» абонента в 15 раз выше, чем у «эконом-сегмента». Ключевым активом для привлечения высокодоходных абонентов компания считает социальную сеть «ВКонтакте» [1].

В заключение, стоит упомянуть ранее не озвученный в работе риск для исследуемой отрасли. Данный риск связан с принятыми в 2016 году «антитеррористическими поправками» в закон о связи. Эти поправки предполагают появление у операторов обязанности по хранению передаваемой голосовой информации, переписки и файлов пользователей в срок до полугода. По словам представителей отрасли, подобная инициатива со стороны государства в будущем может обернуться для предприятий общими затратами, исчисляемыми в триллионах рублей. Так по оценкам «Мегафона», реализация «антитеррористических поправок» может стоить компании до 500 млрд рублей. В настоящее время ожидается уточнения технической части реализации данного закона [1].

1.2 Методика сравнительного анализа финансово-хозяйственных показателей и формирования рейтинговой оценки финансово-хозяйственной деятельности и финансового состояния

Сравнительный анализ является одним из основных методов, применяемых в экономических исследованиях и представляет собой сопоставление нового состояния объекта со старым состоянием или сравнение одного объекта с другим по определенному перечню признаков [10].

Содержание сравнительного анализа предприятий зависит от целей и объектов исследования. Как правило объектами анализа являются:

- результаты работы организаций;
- явления, объекты, процессы одного уровня, содержания и размерности;
- одни и те же показатели и параметры.

В процессе сравнительного анализа с целью повышения условий объективности сопоставления выявляются причины различия одних и тех же показателей, а так же факторы, зависящие и не зависящие от предприятий.

В общем случае проведение подобного анализа включает в себя следующие этапы [11]:

- Выбор предприятий и объектов сравнения.
- Определение степени сопоставимости сравниваемых показателей.
- Сбор и обработка экономической информации об объектах, приведение показателей в сопоставимый вид.
- Сравнение и анализ показателей, оценка достигнутых результатов, выявление причин расхождения по ним и факторов, определяющих величину показателей.
- Обобщение результатов анализа, формулировка выводов и предложений по повышению эффективности деятельности на сравниваемых объектах.

В рамках данной работы сравнительный анализ операторов рынка мобильной связи будет включать в себя сопоставление выбранных предприятий по трем группам показателей:

- операционные показатели деятельности;
- показатели финансовых результатов;
- показатели финансового состояния.

Проведение сравнительного анализа операционных показателей деятельности предполагает рассмотрение абсолютных величин, характерных для предприятий исследуемой отрасли.

Первоначально в целях оценки масштабов деятельности компаний будет проведено сравнение объемов их абонентских баз на территории РФ. Как отмечалось ранее, несмотря на снижение значимости, основным видом деятельности рассматриваемых в работе компаний по-прежнему остается услуга предоставления голосовой связи. Исходя из этого, далее будет изучен, один из ключевых показателей деятельности операторов, а именно, среднеемесячное потребление минут голосовой связи в расчете на одного абонента (MOU – Minutes Of Usage) [5; 6; 12]. Поскольку в настоящее время общепризнанным драйвером роста для операторов связи является деятельность по предоставлению услуг мобильного

доступа в интернет, следующим предполагается рассмотрение показателя распространения сетей четвертого поколения, выраженного количеством субъектов РФ, в которых компания предоставляет абонентам доступ к LTE [5; 12; 13]. Далее будет проведено сравнение масштабов розничных сетей игроков рынка (выраженное числом как собственных, так и франчайзинговых салонов связи), поскольку количество фирменных магазинов напрямую влияет на размер абонентской базы и долю умных устройств в сети. В заключение сравнительного анализа операционных показателей деятельности, предполагается провести сопоставление изучаемых компаний по признаку численности персонала, на основе которого в совокупности с другими показателями можно будет сделать вывод об эффективности организационной структуры предприятия, имеющей высокую значимость в условиях «режима экономии» [9].

Следующий этап изучения предприятий-операторов мобильной связи заключается в анализе показателей финансовых результатов. Основу данного вида анализа составляет единая модель хозяйственного механизма для предприятий, базирующаяся на налогообложении прибыли в условиях рынка, гарантирующая сопоставимость процессов формирования и распределения прибыли. В общем случае изучение финансовых результатов состоит из [11]:

- анализа и оценки уровня динамики показателей прибыли;
- анализа и оценки использования в чистой прибыли;
- оценки показателей стабильности и качества прибыли;
- анализа взаимосвязи затрат, объема производства и прибыли;
- выявления резервов роста прибыли

В рамках анализа показателей финансовых результатов предполагается сравнение игроков рынка по следующим величинам, традиционно используемым в данной отрасли [12; 14]:

- Величина выручки за период, характеризующая общий объем предоставленных в исследуемом периоде услуг в денежном выражении [11].
- Величина выручки, полученной от предоставления услуг мобильной передачи данных, а так же её доля в составе общей выручки, на основании которых можно определить степень соответствия предприятия сложившимся рыночным тенденциям [5].
- Величина среднемесячной выручки в расчете на одного абонента (ARPU – Average Revenue Per User), согласно которой можно судить о том, каким образом оператор формирует свой доход (за счет количества абонентов или за счет предоставления дополнительных услуг) [12].

- Прибыль до вычета процентов, налогов и амортизации, рассчитываемая как сумма прибыли до налогообложения, процентов к уплате и величины амортизации внеоборотных активов за период (EBITDA – Earnings Before Income Tax Depreciation and Amortization), с помощью которой оцениваются операционные результаты компаний [15].

- Рентабельность прибыли до вычета процентов, налогов и амортизации (EBITDA margin), характеризующая прибыльность компании и рассчитываемая как отношение прибыли до вычета процентов, налогов и амортизации к величине выручки [15].

- Капитальные затраты и их отношение к общей величине выручки (CAPEX – Capital Expenditure, CAPEX/Revenue), характеризующие абсолютные и относительные объемы вложений во внеоборотные активы, во многом определяющие будущие доходы предприятий, работающих в сфере предоставления услуг связи [6; 12].

- Операционный денежный поток (OCF – Operating Cash Flow), определяемый как разность между доходами и расходами по операционным видам деятельности (EBITDA-CAPEX), на основании, которого можно делать выводы об эффективности ведения бизнеса [12].

- Величина чистой прибыли за период, характеризующая конечный финансовый результат деятельности организации.

Заключительным этапом сравнительного анализа в рамках данного исследования является рассмотрение показателей финансового состояния операторов сотовой связи РФ.

Под финансовым состоянием понимается экономическая категория, представляющая собой степень способности коммерческой организации финансировать свою деятельность, характеризующаяся обеспеченностью коммерческой организации финансовыми ресурсами, необходимыми для её нормального функционирования [16].

В процессе сравнения финансового состояния операторов рынка мобильной связи РФ предполагается произвести расчет и интерпретацию следующих показателей [11]:

- Коэффициент автономии, рассчитываемый как отношение итога раздела 3 баланса к валюте баланса и позволяющего оценить уровень финансовой независимости предприятия.

- Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности, показывающее положение предприятия с точки зрения того, является ли оно должником или наоборот.

- Коэффициент абсолютной ликвидности, рассчитываемый как отношение наиболее ликвидных активов (денежных средств и краткосрочных финансовых вложений) к краткосрочным обязательствам (без учета доходов будущих периодов) и характеризующий размер доли краткосрочной задолженности, которую предприятие может погасить на дату составления баланса.

- Коэффициент критической ликвидности, отражающий прогноз платежных возможностей предприятия при условии своевременного расчета с дебиторами, получаемый путем соотношения суммы денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и дебиторской задолженности с величиной краткосрочных обязательств (без учета доходов будущих периодов).

- Коэффициент текущей ликвидности (общего покрытия), исчисляемый путем соотношения итога 2 раздела баланса с величиной краткосрочной задолженности (без учета доходов будущих периодов), позволяющий определить платежные возможности предприятия при условии не только своевременного расчета с дебиторами и благоприятной реализации готовой товаров, но и продажи мобильных средств.

- Коэффициент оборачиваемости активов, рассчитываемый путем соотношения величины выручки со среднегодовой стоимостью активов, исчисляемый в оборотах и характеризующий интенсивность с которой организация использует свои активы.

Итоговым этапом изучения предприятий будет являться построение рейтинговой (комплексной) оценки.

Назначение рейтинговой оценки состоит в установлении ранга каждой организации из некоторого их количества по определенной совокупности рассматриваемых показателей.

Обычно процесс построения рейтинговой оценки включает в себя следующие этапы [17]:

- Определение цели рейтинговой оценки и претендентов (организаций).
- Обоснование системы финансово-экономических показателей компаний, участвующих в расчете рейтинговой оценки.
- Формирование банка данных исходных показателей с использованием финансовой отчетности организаций.
- Систематизация показателей с помощью построение исходной двухмерной матрицы.
- Обработка исходной информации и расчет итогового показателя рейтинговой оценки.
- Ранжирование претендентов на основе значения рассчитанного показателя рейтинговой оценки.

В рамках данной работы предполагается провести расчет комплексного показателя четырьмя методами с учетом и без учета значимости показателей.

Первым методом является метод суммы мест.

Данный метод подразумевает предварительное ранжирование каждого предприятия в зависимости от величин исследуемых показателей. При этом показатели проходят предварительную дифференциацию, согласно которой делятся на стимуляторы и дестимуляторы. По стимуляторам предприятия ранжируются в порядке возрастания показателей, а по дестимуляторам в порядке убывания показателей. В конце для каждого предприятия суммируются занятые им места при оценивании каждого показателя. В соответствии с полученной суммой мест производится окончательное ранжирование предприятий. Поскольку данный метод в своем простом виде не учитывает значимость показателей, имеет смысл присвоить соответствующим оценочным значениям свои коэффициенты значимости [18].

Алгоритм метода суммы мест выглядит следующим образом:

$$R_j = \sum_{i=1}^n P_{ij} K_i, \quad j = \overline{1, m} \quad (1)$$

где P_{ij} – место j -го предприятия по i -му показателю;

K_i – коэффициент значимости i -го показателя.

Среди достоинств метода суммы мест можно выделить простоту расчетов, доступность восприятия и широкий диапазон применения. К недостаткам метода суммы мест можно отнести невозможность учета степени близости значений показателей к их эталонам [19].

Вторым методом построения комплексной оценки будет являться метод сумм. Данный метод предусматривает определение рейтинга организации путем суммирования отношений значений показателей к их эталонам. Необходимым условием правильной оценки при использовании интегральных показателей, полученных методом сумм, является однонаправленность исследуемых показателей, поскольку в противном случае невозможно однозначно ранжировать полученные комплексные оценки [20].

Алгоритм метода сумм выглядит следующим образом:

$$R_j = \sum_{i=1}^n K_i \left(\frac{X_{ij}}{X_{i, m+1}} \right), \quad j = \overline{1, m} \quad (2)$$

где X_{ij} – значение i -го показателя j -го предприятия;

$X_{i, m+1}$ – эталонное значение i -го показателя;

K_i – то же, что и в формуле (1).

Достоинством данного метода является сравнительная простота расчетов, а так же возможность учета близости показателей к их эталонам. Недостатком данного метода считается ограниченность применения, описанная выше, а так же возможность высокой оценки результатов по интегрированному индикатору при значительном отставании по какому-нибудь частному показателю, который покрывается за счет высоких достижений по другим частным показателям [19; 20].

Третьим методом построения рейтинговой (комплексной) оценки является метод расстояний.

При расчете комплексного показателя согласно методом расстояний устанавливается близость объекта анализа к эталонному значению по каждому из сравниваемых показателей, при этом стоит отметить, что показатели могут выражаться как абсолютными, так и относительными величинами [17]. За объект-эталон принимается условный объект с максимальным значением по показателю-стимулятору или минимальным значением показателя-дестимулятора. Далее по каждому оценочному значению определяются стандартизированные коэффициенты, рассчитываемые путем деления показателя на его эталон. Следующим шагом является исчисление суммы квадратов отклонения коэффициентов от единицы. Заключительным этапом является извлечение квадратного корня из полученной суммы [18].

Алгоритм метода расстояний выглядит следующим образом:

$$R_j = \sqrt{\sum_{i=1}^n K_i \left(1 - \frac{X_{ij}}{X_{i,m+1}}\right)^2}, \quad j = \overline{1, m} \quad (3)$$

где $X_{i,j}$ – то же, что и в формуле (2);

$X_{i, m+1}$ – то же, что и в формуле (2);

K_i – то же, что и в формуле (1).

Среди достоинств данного метода можно назвать широкий диапазон применения метода, а так же возможность учета близости показателей к их эталонным значениям. Недостатком метода является вероятность возникновения неявной значимости показателей за счет их большой вариации [19].

Четвертым методом, согласно которому будет произведено ранжирование исследуемых предприятий, является таксонометрический метод.

Таксонометрический метод представляет собой обобщение метода расстояний, поэтому общий алгоритм расчетов у данных методов совпадает. Единственным отличием данных методов является способ расчета стандартизированных коэффициентов. В

таксонометрическом методе стандартизированные коэффициенты получают путем расчета разности между значениями показателей и средними арифметическими данных показателей, а так же последующего деления полученных разностей на среднеквадратическое отклонение показателя [19].

Алгоритм таксонометрического метода выглядит следующим образом:

$$R_j = \sqrt{\sum_{i=1}^n K_i (Z_{i,m+1} - Z_{i,j})^2}, \quad j = \overline{1, m} \quad (4)$$

$$Z_{i,j} = \frac{X_{i,j} - \bar{X}_i}{\sigma_i} \quad (5)$$

$$\sigma_i = \sqrt{\frac{1}{m} \sum_{j=1}^n (X_{i,j} - \bar{X}_i)^2} \quad (6)$$

$$\bar{X}_i = \frac{1}{m} \sum_{j=1}^n X_{i,j} \quad (7)$$

где $Z_{i,j}$ – стандартизированное значение i -го показателя j -го предприятия;

$X_{i,j}$ – то же, что и в формуле (2);

$X_{i, m+1}$ – то же, что и в формуле (2);

\bar{X}_i – среднее значение i -го показателя;

σ_i – среднеквадратическое отклонение i -го показателя;

K_i – то же, что и в формуле (1).

Достоинствами данного метода является широкий диапазон применения, возможность учета близости показателей к их эталонным значениям, а так же исключение возможности появления неявной значимости показателей за счет их большой вариации. Недостатками метода являются сравнительная сложность расчетов, а так же вероятность получения неадекватных результатов при условии использования в расчетах относительных показателей [19].

В заключение предполагается интерпретация полученных результатов ранжирования и разработка соответствующих рекомендаций для предприятий.

Информационной базой для проведения сравнительного анализа, в силу наличия шестимесячного временного лага между окончанием отчетного периода и предоставлением информации широкому кругу пользователей, будут служить наиболее актуальные из доступных данных, а именно годовые отчеты и бухгалтерская финансовая отчетность исследуемых операторов связи РФ за 2015 год.

В целях удобства восприятия, все преимущества и недостатки методов расчетов комплексных показателей были сгруппированы в таблице 1.

Таблица 1 – Преимущества и недостатки используемых в работе методов построения рейтинговой оценки

Метод	Преимущества	Недостатки
Суммы мест	<ul style="list-style-type: none"> - простота расчетов; - доступность восприятия; - широкий диапазон применения. 	<ul style="list-style-type: none"> - невозможность учета расстояний показателей до их эталонных значений.
Сумм	<ul style="list-style-type: none"> - простота расчетов; - возможность учета близости показателей к их эталонным значениям; 	<ul style="list-style-type: none"> - ограниченность применения.
Расстояний	<ul style="list-style-type: none"> - широкий диапазон применения; - возможность учета близости показателей к их эталонным значениям; 	<ul style="list-style-type: none"> - вероятность возникновения неявной значимости показателей за счет их большой вариации.
Таксонометрический	<ul style="list-style-type: none"> - широкий диапазон применения; - возможность учета близости показателей к их эталонным значениям; - исключение вероятности возникновения неявной значимости показателей за счет их большой вариации. 	<ul style="list-style-type: none"> - сложность расчетов; - вероятность получения неадекватных результатов при условии использования в расчетах относительных показателей.

2 Сравнительный анализ финансово-хозяйственной деятельности и финансового состояния операторов рынка мобильной связи

2.1 Сравнительный анализ операционных показателей деятельности

В рамках анализа операционных показателей предполагается провести сравнение абсолютных величин, характеризующих исследуемые предприятия. Перечень данных величин был представлен выше, а их значения показаны в таблице 2.

Таблица 2 – Значения операционных показателей деятельности операторов мобильной связи РФ

Показатель	ПАО «МТС»	ПАО «ВымпелКом»	ПАО «Мегафон»
Объем абонентской базы (млн чел.)	77,3	59,8	74,8
Среднемесячное потребление минут голосовой связи в расчете на одного абонента (MOU)	381	311	н/д
Распространение сетей LTE (количество регионов)	83	55	77
Масштаб розничной сети (количество собственных и франчайзинговых салонов)	3485 (1681)	н/д	2096 (1980)
Численность персонала (чел.)	30815	н/д	31576

Так согласно объему абонентской базы, крупнейшим оператором сотовой связи на территории РФ является ПАО «МТС». Услугами «МТС» в исследуемом периоде пользовалось 77,3 миллионов человек. На втором месте находится ПАО «Мегафон», количество абонентов которого отстало почти на 3 миллиона человек и составило в исследуемом периоде 74,8 миллионов человек. Самым скромным оператором «большой тройки» оказалось ПАО «ВымпелКом» (отставание от лидера рынка по данному показателю составило 17,5 миллионов чел) абонентская база которого в исследуемом периоде состояла из 59,8 миллионов человек. При этом каждый из операторов продемонстрировал рост количества абонентов в исследуемом периоде [21; 22; 23]. Наглядно разница между абонентскими базами операторов продемонстрирована на рисунке 5.

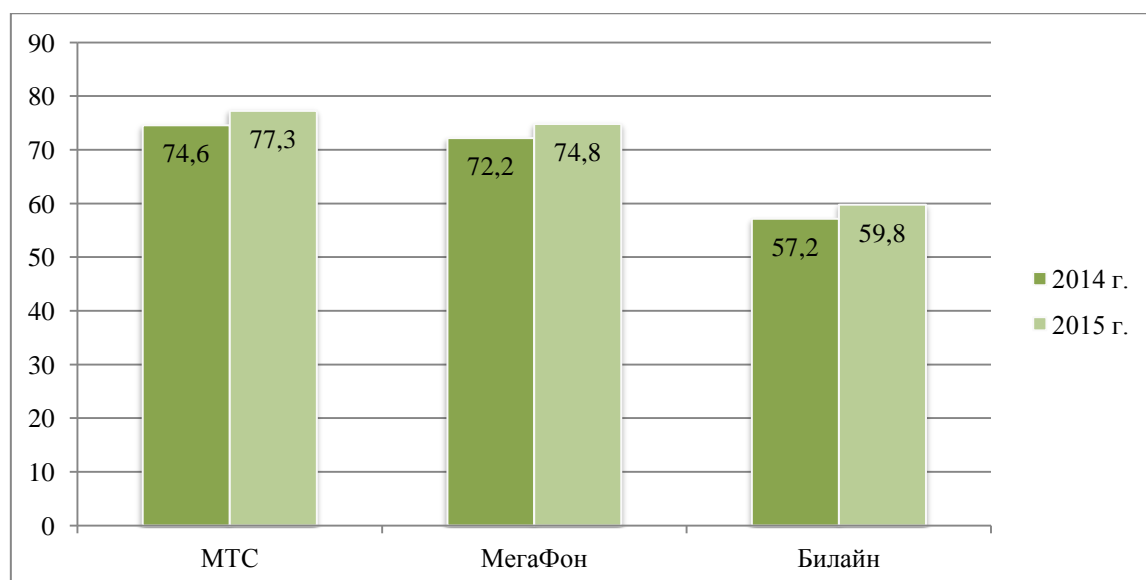


Рисунок 5 – Динамика величин абонентских баз операторов сотовой связи РФ, млн человек (2014-2015г.)

Лидером по показателю среднемесячного потребления услуг голосовой связи в расчете на одного абонента с результатом в 381 минуту вновь оказалось ПАО «МТС». Показатель ПАО «ВымпелКом» составил 311 минут, что на 70 минут меньше, чем у ПАО «МТС». Подобные различия могут являться следствием более выгодных тарифных предложений на услуги предоставления голосовой связи со стороны ПАО «МТС». В 2016 году ПАО «МегаФон» отказалось от публикации показателя среднемесячного потребления минут голосовой связи в расчете на одного абонента в своем годовом отчете, однако основываясь на показателях предыдущих периодов, можно предположить, что ПАО «МегаФон» занимает промежуточную позицию между двумя другими операторами. В рамках стремления к увеличению данного показателя, в рассматриваемом периоде представители «большой тройки» активно внедряли тарифы, предусматривающие бесплатное общение внутри сети и тарифы с так называемыми пакетными предложениями, пользователи которых платят за фиксированное количество минут и СМС [21; 22; 23].

По данным распространения сетей четвертого поколения лидирующим оператором в исследуемом периоде являлось ПАО «МТС», предоставлявшее связь стандарта LTE в 83 регионах России. Таким образом, можно говорить о том, что в исследуемом периоде МТС предоставляло услуги связи четвертого поколения во всех регионах присутствия. ПАО «Мегафон» предоставляло услуги связи стандарта 4G в 77 регионах. Согласно официальным данным, ПАО «ВымпелКом» имело базовые станции сетей четвертого поколения только в 55 регионах, однако этот показатель не стоит считать репрезентативным, поскольку в конце 2014 года МТС и «ВымпелКом» заключили

соглашение о совместном развитии и эксплуатации сетей LTE на территории 36 регионов России (реально сотрудничество в 2015 году происходило 20 регионах). Таким образом, можно говорить о том, что в рассматриваемом периоде все исследуемые предприятия осуществляли предоставление услуг мобильной передачи данных по стандартам четвертого поколения во всех ключевых регионах РФ [21; 22; 23].

По показателю масштаба розничной сети лидером стало ПАО «МТС», имевшее на отчетную дату 5166 салонов, 1681 из которых были открыты по договорам франчайзинга. По общему числу салонов ПАО «Мегафон» уступает основному конкуренту (4076 против 5166), однако число франчайзинговых магазинов догоняющего оператора выше и составляет 1980 салонов. При этом стоит отметить тот факт, что ПАО «Мегафон» принадлежит 50% акций розничного оператора «Евросеть» (вторая половина акций находится под контролем ПАО «Вымпелком»), таким образом, можно говорить о наличии дополнительных четырех тысяч точек продаж, работающих под другим брендом. Так же стоит сказать, что, несмотря на стремление сосредоточить свои усилия на качественном развитии собственных сетей продаж, ПАО «МТС» было вынуждено компенсировать расторжение договоренности с компанией «Связной» путем открытия дополнительных салонов под собственным брендом. Данные о числе салонов связи ПАО «ВымпелКом» по состоянию на 2015 год отсутствуют, однако опираясь на данные о количестве салонов оператора в 2016 году (около 1500) можно предположить, что без учета магазинов сети «Евросеть» их количество оказалось бы ниже, чем у конкурентов [1; 21; 22; 23].

Что касается признака численности персонала, то наибольшим количеством работников (31576) характеризуется ПАО «МегаФон», за ним следует ПАО «МТС», на которое работало 30815 человек. Данные о количестве работников ПАО «ВымпелКом» отсутствуют, однако ранее отмечалось, что в 2015 году компания произвела крупные сокращения управленческого персонала. Так с учетом выявленных ранее тенденций можно говорить о том, что количество работников «Вымпелком» с большой долей вероятности меньше, нежели у конкурентов по «большой тройке». Как итог, стоит отметить, что сопоставляя численность персонала с прочими показателями, характеризующими масштаб деятельности, можно говорить о схожем уровне эффективности построения организационной структуры трех операторов [4; 21; 22; 23].

Таким образом, в разрезе наиболее важных, с учетом сложившихся тенденций, показателей, самым успешным из всех операторов является ПАО «МТС», удерживающее лидерство по трем из пяти рассмотренных признаков, среди которых размер абонентской базы, во многом определяющий размер доходов операторов. Кроме того, стоит отметить, что отставание ПАО «Мегафон» по «проигрышным» показателям нельзя назвать критичным и непреодолимым. Так же, на основе полученных данных можно говорить о

том, что между «МТС» и «Мегафон» наблюдается достаточно сильная конкуренция, которую можно будет проследить при анализе других групп показателей.

2.2 Сравнительный анализ финансовых результатов

Анализ финансовых результатов операторов рынка мобильной связи РФ предполагает сравнение и интерпретацию следующих показателей, представленных в таблице 3.

Таблица 3 – Значения показателей финансовых результатов операторов мобильной связи РФ

Показатель	ПАО «МТС»	ПАО «ВымпелКом»	ПАО «Мегафон»
Выручка (млрд руб.)	316	277	289
Выручка от предоставления услуг мобильной передачи данных (млрд руб.)	77	45	80
Доля поступлений от услуг предоставления мобильной передачи данных в общей выручке	24,3%	16,2%	27,6%
Среднемесячная выручка в расчете на одного абонента. ARPU (руб.)	326	379 (5,2\$*)	322
EBITDA (млрд руб.)	106	90	109
Рентабельность EBITDA	33,5%	32,5%	37,7%
Капитальные затраты (млрд руб.)	80	52	70
Рентабельность капитальных затрат	25,3%	18,8%	24,2%
Операционный денежный поток (млрд руб.)	26	38	39
Чистая прибыль (млрд руб.)	7	33	45
* Источником изначальных данных служил годовой отчет VimpelCom, значение данного показателя в котором выражалось в иностранной валюте			

Наибольшая величина выручки за исследуемый период (316 млрд руб.) наблюдается у ПАО «МТС». Далее с небольшим отрывом между собой расположились ПАО «Мегафон», чья выручка составила 289 млрд руб. и ПАО «ВымпелКом» с результатом в 277 млрд руб. Подобное ранжирование компаний можно назвать

ожидаемым, поскольку оно соответствует представлению о том, что выручка исследуемых компаний определяется объемом абонентской базы [21; 22; 23].

Наибольшая величина дохода от услуг предоставления мобильного доступа в интернет наблюдается у ПАО «Мегафон» (80 млрд руб., что составляет 28% от общей величины выручки за период). Следующим оператором по величине и доле доходов от мобильной передачи данных является ПАО «МТС», чья выручка от данных услуг составила 77 млрд рублей (24% от общей величины выручки за период). В 2015 году ПАО «ВымпелКом» заработало на предоставлении услуг мобильного доступа в интернет меньше, чем основные конкуренты: 45 млрд рублей (16% от общей величины выручки за период). Исходя из всего вышеуказанного, можно говорить, что, несмотря на больший доход в исследуемом периоде, ПАО «МТС» несколько хуже, чем ПАО «Мегафон» соответствует рыночным условиям, в которых главным фактором роста дохода становится предоставление услуг мобильной передачи данных [5; 21; 22; 23]. Детально динамика выручки от предоставления услуг мобильного доступа в интернет продемонстрирована на рисунке 6.

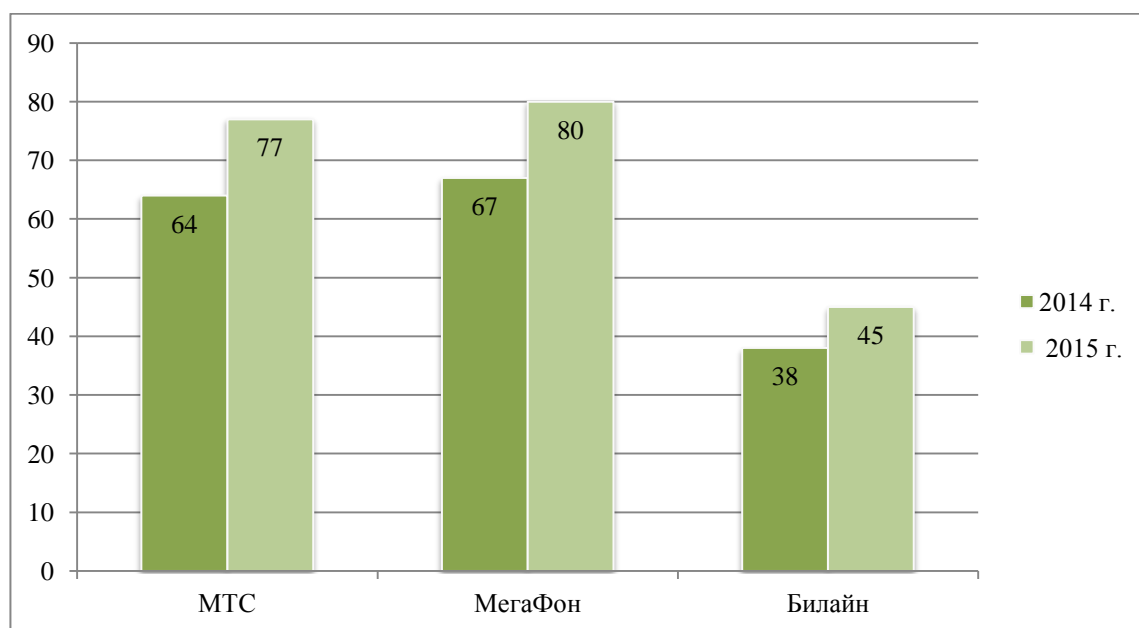


Рисунок 6 – Динамика выручки от предоставления услуг мобильного доступа в интернет, млрд рублей (2014-2015г.)

Положительный прирост выручки в сегменте мобильного интернета по сравнению с предыдущим периодом, который видно на графике, подтверждает ранее обозначенную важность предоставления дополнительных услуг.

Лидером по традиционно важному в исследуемой сфере показателю среднемесячной выручки в расчете на одного абонента является ПАО «ВымпелКом» (379

руб.). Размеры выручки в расчете на одного абонента ПАО «МТС» и ПАО «МегаФон» составили 326 и 322 руб. соответственно, что значительно меньше, чем у основного конкурента по «большой тройке» [21; 22; 23]. Исходя из этого, можно говорить о том, что ПАО «ВымпелКом» качественнее реализует потенциал своей абонентской базы. Так же, если учесть факт жесткой ценовой конкуренции между операторами, приводящей к появлению на рынке схожих тарифных предложений, можно сделать вывод о том, что преимущество «ВымпелКом» обусловлено реализацией VAS-услуг [8].

Следующим показателем для сравнения финансовых результатов исследуемых компаний, является величина прибыли до вычета процентов, налогов и амортизации (EBITDA). EBITDA позволяет рассмотреть значение прибыли, очищенное от влияния структуры затрат, что является крайне важным для оценки компаний с высокими долями вложений во внеоборотные активы [24; 25; 26]. Соответственно рентабельность данного показателя (EBITDA Margin) позволяет оценить прибыльность компании до уплаты процентов, налогов и амортизации. Наибольшее значение EBITDA и EBITDA margin среди большой тройки характерно для ПАО «Мегафон» (109 млрд руб и 37,7%). На втором месте расположилось ПАО «МТС», значение EBITDA которого составило 106 млрд руб, а рентабельность по данному показателю равнялась 33,5%. Замыкает «большую тройку» ПАО «ВымпелКом», показатели которого равнялись 90 млрд руб. и 32,5% соответственно. Таким образом, наибольшей способностью генерировать денежные потоки среди исследуемых организаций обладает ПАО «Мегафон» [21; 22; 23; 24; 27; 28].

Наибольшими значениями абсолютного и относительного выражения капитальных расходов, среди исследуемых предприятий, характеризуется ПАО «МТС», вложившее во внеоборотные активы 80 млрд руб, что составляет 25,3% от выручки. Второе место по данному показателю заняло ПАО «Мегафон», вложившее во внеоборотные активы 70 млрд руб (24,2% от выручки). Капитальные затраты ПАО «ВымпелКом» в исследуемом периоде составили 52 млрд руб, что составило 18,8% от выручки. Основными направлениями капитальных затрат в рассматриваемом периоде, согласно данным годовых отчетов операторов, являлось расширение географии доступа к сетям 4G, увеличением емкости сетей и улучшением качества связи [21; 22; 23]. В соответствии с отмеченными ранее в работе фактами, лидирующие позиции ПАО «МТС» обусловлены тем, что остальные компании в условиях падения курса рубля и соответствующего возрастания стоимости импортного оборудования приняли решения об оптимизации структуры капитальных затрат. ПАО «Мегафон» стало сотрудничать с вендорами из Китая, предлагающими более выгодные условия закупок. Менеджеры «ВымпелКом» снизили размеры капитальных вложений путем заключения соглашений о совместном строительстве и использовании сетей с ПАО «МТС» [7; 9].

На рисунке 7 представлена динамика капитальных затрат исследуемых компаний.

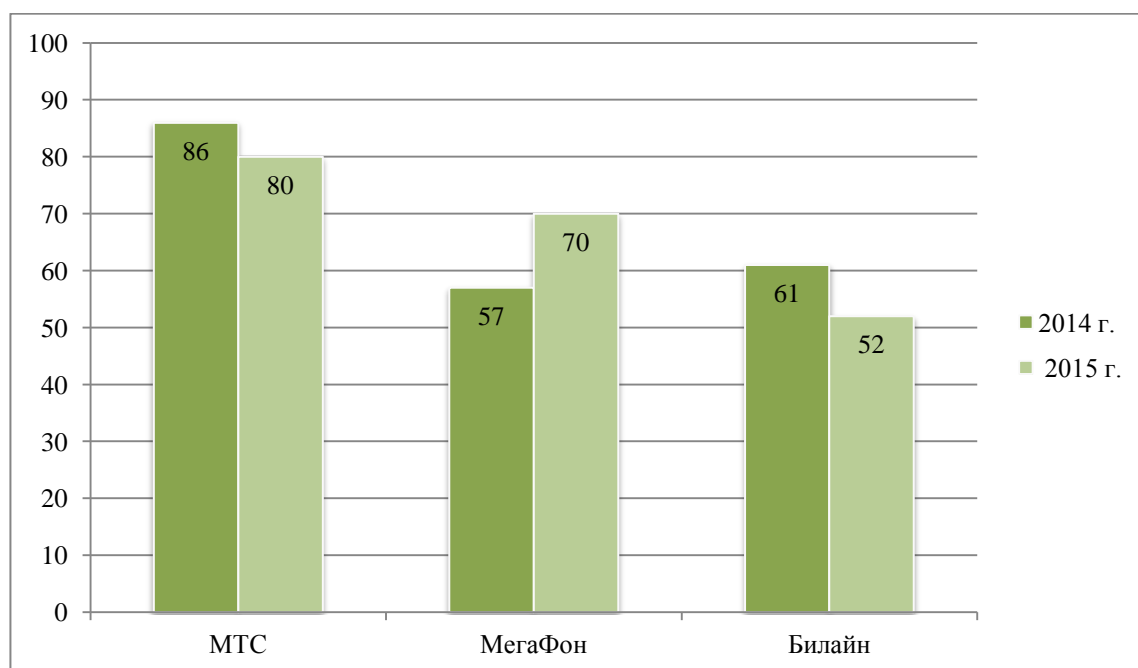


Рисунок 7 – Динамика капитальных затрат операторов рынка мобильной связи РФ, млрд рублей (2014-2015г.)

Результаты сравнения размеров операционного денежного потока организаций за исследуемый период подтвердили сделанные ранее на основании показателя EBITDA выводы. Так лидером по количеству денежных поступлений от операционной деятельности стало ПАО «Мегафон», заработавшее 39 млрд рублей. Далее с отставанием в 1 млрд руб. следует ПАО «ВымпелКом» и замыкает «большую тройку» по данному показателю ПАО «МТС», получившее 26 млрд. рублей. Однако стоит отметить, что столь низкий показатель для Мобильных Телесистем обусловлен высокими капитальными затратами в изучаемом периоде, направленными на модернизацию инфраструктуры связи и завершение проекта построения сети GPON, и обусловленные решением управленческого персонала не снижать размеры вложений во внеоборотные активы с целью формирования будущих конкурентных преимуществ [4; 21].

Наибольшая величина чистой прибыли за период (45 млрд руб.) наблюдается у ПАО «Мегафон», далее следует ПАО «ВымпелКом» с результирующим показателем, равным 33 млрд рублей. Чистая прибыль ПАО «МТС» была значительно ниже, чем у конкурентов и составила 7 млрд рублей. Основным фактором, оказавшим негативное влияние на данный показатель у ПАО «МТС» стал рост амортизационных расходов связанный с расширением сетей, а также увеличение затрат на привлечение финансирования [21; 22; 23].

В отличие от результатов рассмотрения операционных показателей деятельности, где явным лидером являлось ПАО «МТС», по результатам рассмотрения значений показателей финансовых результатов сложно сделать однозначный вывод. С одной стороны, мы по прежнему можем говорить о том, что ПАО «МТС» занимает лидирующие позиции по некоторым из показателей, среди которых можно назвать выручку, величину и рентабельность капитальных затрат. С другой стороны, в разрезе показателей финансовых результатов, наиболее точно отражающих положение компаний данной отрасли (величина выручки от услуг предоставления мобильного доступа в интернет, EBITDA, операционный денежный поток, лидерство одержала компания «Мегафон». Кроме того, при рассмотрении «проигрышных» для «Мегафона» показателей можно увидеть, что отставание данного оператора от ПАО «МТС» не является критичным и непреодолимым, как и в случае с операционными показателями деятельности компаний.

2.3 Сравнительный анализ финансового состояния

В рамках проведения сравнительного анализа финансового состояния предполагается рассмотреть и интерпретировать следующие показатели, представленные в таблице 4.

Таблица 4 – Значения показателей финансового состояния операторов мобильной связи РФ

Показатель	ПАО «МТС»	ПАО «ВымпелКом»	ПАО «Мегафон»
Коэффициент автономии	0,1	0,3	0,4
Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности	0,5	1,2	0,4
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,5	0,2	0,4
Коэффициент критической ликвидности	0,8	0,6	0,6
Коэффициент общего покрытия	0,9	0,7	0,8
Коэффициент оборачиваемости активов	0,6	0,5	0,6

Общепринятое нормальное значение коэффициента автономии в отечественной практике равняется 0,5. Исходя из этого, можно говорить о том, что каждое из рассмотренных предприятий является зависимым от внешних источников финансирования т.к. доля собственников в общей стоимости имущества является низкой. При этом лучше других выглядит ПАО «Мегафон», значение коэффициента автономии которого составило 0,4. Таким образом, можно говорить о том, что «Мегафон» в сравнении с конкурентами имеет наименьшую вероятность финансовых затруднений в будущем [11] Стоит отметить, что возможные причины значительного отставания ПАО «МТС» от конкурентов связаны с тем, что существенные капитальные затраты, произведенные компанией в исследуемом периоде были финансированы путем привлечения заемных средств [4; 21].

На рисунке 8 наглядно продемонстрированы значения коэффициентов автономии в 2014-2015 годах.

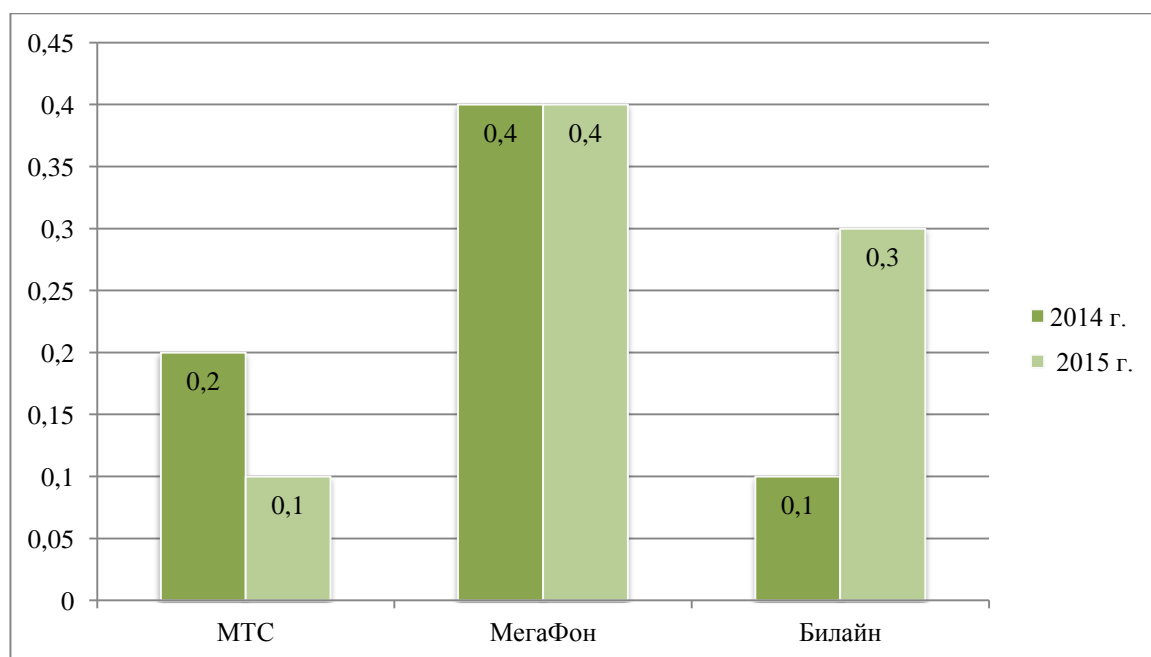


Рисунок 8 –Динамика коэффициентов автономии мобильных операторов РФ (2014 - 2015г.)

Так при рассмотрении рисунка 8 совместно с рисунком 7 можно наглядно наблюдать взаимосвязь между автономией и капитальными вложениями.

Нормальным значением показателя отношения дебиторской и кредиторской задолженности считается значение близкое к единице. В данной категории лучшая величина показателя (1,2) принадлежит ПАО «ВымпелКом», для которого характерно преобладание дебиторской задолженности над кредиторской. Значение данного коэффициента для ПАО «МТС» и ПАО «Мегафон» составили 0,5 и 0,4 соответственно,

что значительно ниже норматива. Исходя из описанного выше, можно говорить, что ПАО «ВымпелКом» - единственное предприятие из «большой тройки», ожидающее в будущих периодах значимых поступлений [11].

Коэффициент абсолютной ликвидности позволяет судить о том, какую часть краткосрочной задолженности предприятие способно погасить в ближайшее время за счет имеющихся у него денежных средств, денежных эквивалентов и краткосрочных финансовых вложений. Значение данного коэффициента считается приемлемым при условии превышения порога в 0,2 [17]. В случае с данным показателем, можно говорить о том, что все исследуемые предприятия соответствуют общепринятому нормативу. При этом наибольшую долю краткосрочной задолженности среди операторов сможет в ближайшее время погасить ПАО «МТС» (50%). Далее следует ПАО «Мегафон», способное погасить 40% от краткосрочной задолженности и ПАО «ВымпелКом», готовое в ближайшее время погасить 20% от собственной краткосрочной задолженности.

Значение коэффициента критической ликвидности позволяет судить о платежных возможностях предприятия при условии своевременных расчетов с дебиторами и кредиторами. Т.е. данный коэффициент показывает, какую часть краткосрочной задолженности предприятие способно погасить в ближайшее время за счет имеющихся у него денежных средств, денежных эквивалентов, краткосрочных финансовых вложений и выплат от дебиторов. Величина данного показателя считается приемлемой, если равняется или превышает 0,5. Таким образом, как и в случае с коэффициентом абсолютной ликвидности все предприятия соответствуют принятым в отечественной практике стандартам данного показателя [11]. Наименьшими прогнозируемыми платежными способностями характеризуются ПАО «ВымпелКом» и ПАО «МегаФон», чьи коэффициенты составили 0,6. Соответственно ПАО «МТС», коэффициент ликвидности которого составил 0,8, характеризуется самым высоким прогнозируемым значением платежных возможностей.

Следующим рассматриваемым показателем финансового состояния является коэффициент общего покрытия, позволяющий судить о платежных возможностях предприятия не только при условии своевременных расчетов с контрагентами и благоприятной реализации предоставляемых услуг, но и продажи прочих элементов материальных оборотных средств. Т.е. данный коэффициент показывает, какую часть краткосрочной задолженности предприятие способно погасить в ближайшее время за счет всех составляющих второго раздела бухгалтерского баланса. Значения всех рассматриваемых предприятий не смогли превзойти минимальную границу данного показателя равную 2 [17]. При этом наибольшими платежными возможностями характеризуется ПАО «МТС», далее следует ПАО «Мегафон» со значением показателя

равным 0,8 и ПАО «ВымпелКом», Коэффициент общего покрытия которого отстал от наилучшего показателя «Большой тройки» на 0,2 и составил 0,7.

Наглядно все коэффициенты ликвидности продемонстрированы на рисунке 9.

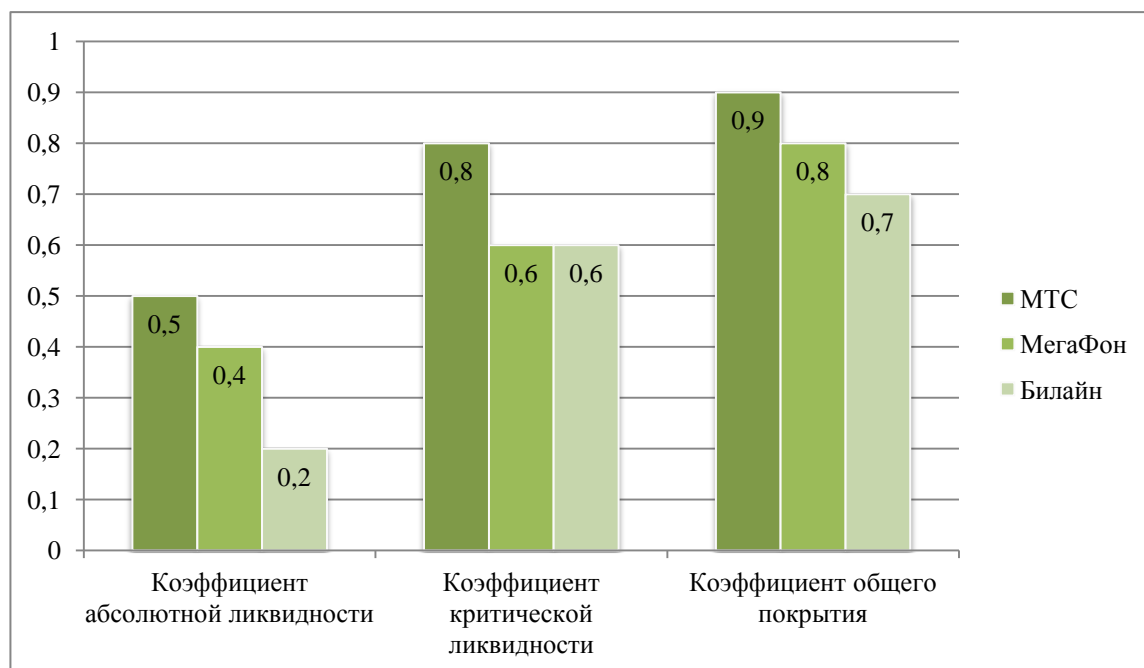


Рисунок 9 – Коэффициенты ликвидности мобильных операторов РФ (2015 г.)

Последним показателем, в рамках которого проводится сравнение финансового состояния операторов сотовой связи РФ, является коэффициент оборачиваемости активов. У этой величины отсутствует эталон, поскольку её значения разнятся в зависимости от исследуемой отрасли [11]. В данном случае можно констатировать, что для отрасли телекоммуникаций характерны низкие значения соответствующего коэффициента. Так самый высокий показатель принадлежит ПАО «МТС» и ПАО «Мегафон» и равняется 0,6. Незначительно отличились показатели ПАО «ВымпелКом», коэффициент оборачиваемости которого составил 0,5. Наиболее логичным объяснением того, что активы исследуемых организаций не смогли достигнуть целых значений количества оборотов за период, являются характерные для компаний исследуемого рынка большие объемы внеоборотных активов в общей структуре баланса.

Таким образом, в разрезе показателей финансового состояния, наиболее стабильным предприятием среди «большой тройки» можно назвать ПАО «МТС», поскольку данная компания заняла лидирующие позиции в четырех из шести рассмотренных показателей. В то же время, тенденция близости значений показателей ПАО «Мегафон» к «МТС», выявленная при анализе операционной деятельности и финансовых результатов была в очередной раз обнаружена в процессе оценки финансового состояния мобильных операторов.

3 Рейтинговая оценка деятельности и финансового состояния операторов рынка мобильной связи

3.1 Отбор показателей финансово-хозяйственной деятельности для включения в рейтинговую оценку

Последним этапом работы, перед непосредственным построением рейтингов предприятий, является отбор показателей. Данный этап имеет особую важность, поскольку от него напрямую зависит качество и репрезентативность рейтинговой оценки исследуемых предприятий.

Прежде чем начать выбирать итоговые показатели для включения их в процесс расчета комплексных оценок, необходимо проанализировать ранее выявленные в работе ограничения способов расчета рейтингов, чтобы оценить степень их влияния на отбор показателей.

Так необходимо учесть обозначенное в первой главе работы ограничение, согласно которому набор доступных для расчета комплексной оценки показателей должен включать в себя только стимуляторы (показатели, по которым предприятия ранжируются в порядке возрастания значений). Причиной данного ограничения является то, что метод сумм, используемый в работе, не способен учитывать дестимуляторы (показатели, по которым предприятия ранжируются в порядке уменьшения значений). При этом стоит отметить, что фактически данное ограничение носит формальный характер в силу того, что все показатели деятельности исследуемых предприятий, использованные в работе, являются стимуляторами. Кроме того, набор доступных для расчета рейтингов показателей расширяется за счет того, что методы расчета рейтинговой (комплексной) оценки, используемые в работе, могут оперировать как показателями, выраженными абсолютными значениями, так и показателями, выраженными относительными значениями [17; 18; 20].

Все вышесказанное значит, что для включения в рейтинговую оценку на теоретическом уровне подходят все показатели, использованные в работе, за исключением тех, по которым наблюдается недостаток данных. Исходя из этого, можно констатировать, что первостепенную значимость в процессе отбора показателей обретает критерий репрезентативности. Согласно данному критерию в перечень итоговых показателей должны войти те показатели, которые позволят оценить деятельность компаний с учетом всех рыночных тенденций, обозначенных в первой главе работы.

Результаты отбора величин для включения в рейтинговую оценку представлены в таблице 5.

Таблица 5 – Перечень показателей для включения в рейтинговую оценку

Показатель	Направления влияния	Коэффициент значимости от 1 до 3
Объем абонентской базы (млн чел.)	Стимулятор	2
Доля поступлений от предоставления услуг мобильной передачи данных в общей величине выручки	Стимулятор	3
Рентабельность капитальных затрат	Стимулятор	3
EBITDA Margin	Стимулятор	3
Коэффициент автономии	Стимулятор	1
Коэффициент абсолютной ликвидности	Стимулятор	1
Коэффициент критической ликвидности	Стимулятор	1

Так среди операционных показателей деятельности была выбрана величина объема абонентской базы т.к. данный показатель является наиболее репрезентативным из всех рассмотренных в рамках соответствующего анализа [21; 22; 23]. Кроме данного показателя, в итоговый список критериев оценки стоило бы включить распространение сетей четвертого поколения, однако это не было сделано по причине отсутствия возможности объективной оценки влияния на значения показателя соглашений компаний о совместным использованиях сетей [9].

В разрезе показателей финансовых результатов, в попытке элиминировать эффект от масштаба, предпочтение отдавалось относительным величинам. Таким образом, при расчете комплексной оценки будет учтено влияние доли поступлений от предоставления услуг мобильной передачи данных в общей выручке, т.к. этот показатель характеризует соответствие компании современным рыночным тенденциям, среди которых присутствует возрастание значимости реализации дополнительных услуг. Кроме этого, в расчетах рейтингов будет учитываться значения среднемесячной выручки в расчете на одного абонента, поскольку с их помощью можно судить о том, каким образом (интенсивным или экстенсивным) предприятие формирует свои доходы. Так же, среди показателей финансовых результатов была выбрана рентабельность прибыли за вычетом процентов, налогов и амортизации, поскольку на ее основании можно судить о реальной способности компании генерировать доходы. В заключение, в перечень показателей была включена рентабельность капитальных затрат, позволяющая помимо прочего прогнозировать положение предприятий в будущем [5; 20].

Среди изученных показателей финансового состояния, с учетом общеэкономической ситуации, способной оказать значительное влияние на структуру

формирования капитала, для дальнейшего рассмотрения были выбраны следующие показатели: коэффициент автономии, с помощью которого можно описать структуру капитала предприятий, а так же коэффициенты критической ликвидности и абсолютной ликвидности, на основании которых можно оценить способности предприятий к погашению своих краткосрочных обязательств [4; 6; 20].

Так же в целях получения более объективной оценки, каждой величине, используемой при расчете комплексного показателя, экспертным путем, с учетом всех рыночных тенденций, описанных ранее в работе, был присвоен соответствующий коэффициент значимости (от 1 до 3), который будет учтен при расчете рейтинговой оценки.

3.2 Рейтинговая оценка финансово-хозяйственной деятельности и финансового состояния

Первым методом, используемым для расчета комплексного показателя в рамках данного исследования, является метод суммы мест. Процесс оценки предприятий при помощи данного метода описан в таблице 6.

Таблица 6 – Расчет комплексного показателя методом суммы мест

Показатель	Коэффициент значимости	Место ПАО «МТС»	Место ПАО «ВымпелКом»	Место ПАО «Мегафон»
Объем абонентской базы (млн чел.)	2	1	3	2
Доля поступлений от предоставления услуг мобильной передачи данных в общей величине выручки	3	2	3	1
Среднемесячная выручка в расчете на одного абонента. ARPU (руб.)	3	2	1	3
EBITDA Margin	3	2	3	1
Рентабельность капитальных затрат	3	1	3	2
Коэффициент автономии	1	3	2	1
Коэффициент абсолютной ликвидности	1	1	3	2
Коэффициент критической ликвидности	1	1	2	2
Комплексный показатель без учета значимости показателей	×	13	20	14
Рейтинг без учета значимости показателей	×	1	3	2

Окончание таблицы 6

Показатель	Коэффициент значимости	Место ПАО «МТС»	Место ПАО «ВымпелКом»	Место ПАО «Мегафон»
Комплексный показатель с учетом значимости показателей	×	28	43	30
Рейтинг с учетом значимости показателей	×	1	3	2

По итогам расчетов, первое место в рейтинге отечественных операторов мобильной связи, основанном на методе суммы мест без учета коэффициентов значимости показателей, заняло ПАО «МТС». Причина подобного положения заключается в том, что данная компания являлась лидером по наибольшему числу показателей из списка использованных для расчетов комплексных оценок. На второй строчке рейтинга оказалось ПАО «Мегафон». Третью строчку ожидаемо заняло ПАО «ВымпелКом». Применение в расчетах коэффициентов значимости не смогло оказать влияние на ранее произведенное ранжирование.

Следующим методом построения рейтинга исследуемых предприятий стал метод сумм.

Результаты расчетов комплексных показателей представлены в таблице 7.

Таблица 7 – Расчет комплексного показателя методом сумм

Показатель	Коэффициент значимости	ПАО «МТС»	ПАО «ВымпелКом»	ПАО «Мегафон»
Объем абонентской базы (млн чел.)	2	1	0,774	0,968
Доля поступлений от предоставления услуг мобильной передачи данных в общей величине выручки	3	0,857	0,571	1
Среднемесячная выручка в расчете на одного абонента. ARPU (руб.)	3	0,860	1	0,850
EBITDA Margin	3	0,889	0,862	1
Рентабельность капитальных затрат	3	1	0,743	0,957
Коэффициент автономии	1	0,250	0,750	1
Коэффициент абсолютной ликвидности	1	1	0,400	0,800
Коэффициент критической ликвидности	1	1	0,750	0,750
Комплексный показатель без учета значимости показателей	×	6,856	5,850	7,324

Окончание таблицы 7

Показатель	Коэффициент значимости	ПАО «МТС»	ПАО «ВымпелКом»	ПАО «Мегафон»
Рейтинг без учета значимости показателей	×	2	3	1
Комплексный показатель с учетом значимости показателей	×	15,068	12,977	15,904
Рейтинг с учетом значимости показателей	×	2	3	1

Благодаря тому, что второй метод, использованный в работе, способен учитывать расстояния показателей до их условных эталонов, результаты построения рейтинга методом сумм не совпали с итоговым расположением компаний согласно методу суммы мест [20]. Как отмечалось ранее в ходе анализа различных групп показателей, характеризующих деятельность исследуемых компаний, отставание ПАО «Мегафон» от конкурентов в рамках «проигрышных» показателей не являлось существенным. Благодаря этому, ПАО «Мегафон» заняло первое место в рейтинге, построенном методом сумм. Второе место заняло ПАО «МТС», на третьем месте расположилось ПАО «ВымпелКом». Применение в расчетах коэффициентов значимости, как и в случае с методом суммы мест, не внесло значительных корректив в итоговые комплексные оценки компаний.

Следующим методом построения рейтинговой оценки является метод расстояний. Из-за сравнительной сложности расчета, присущей данному методу, построение рейтинговой оценки делится на три этапа, на каждом из которых строится отдельная таблица (матрица). Первый этап представляет собой построение матрицы стандартизированных значений (данная матрица получается путем деления показателей на их эталоны и идентична той, что представлена в таблице 7). Второй этап предусматривает расчет матрицы расстояний путем вычитания из единицы стандартизированных значений. На третьем этапе строится матрица квадратов расстояний, получаемая путем возведения в квадрат значений предыдущей матрицы. На основе последней упомянутой матрицы исчисляется конечное значение расчетного показателя и определяется рейтинг.

По результатам расчетов, можно наблюдать идентичные итогам построения рейтинга методом сумм результаты. Лидером среди операторов «большой тройки» вновь стало ПАО «Мегафон», второе место принадлежит ПАО «МТС», замыкает рейтинг ПАО «ВымпелКом». При этом использование в расчетах коэффициентов значимости не смогло оказать существенного влияния на результаты.

Результаты расчетов комплексных оценок методом расстояний занесены в таблицу 8.

Таблица 8 – Матрица квадратов расстояний и расчет комплексного показателя методом расстояний

Показатель	Коэффициент значимости	ПАО «МТС»	ПАО «ВымпелКом»	ПАО «Мегафон»
Объем абонентской базы (млн чел.)	2	0	0,051	0,001
Доля поступлений от предоставления услуг мобильной передачи данных в общей величине выручки	3	0,020	0,184	0
Среднемесячная выручка в расчете на одного абонента. ARPU (руб.)	3	0,020	0	0,023
EBITDA Margin	3	0,012	0,019	0
Рентабельность капитальных затрат	3	0	0,066	0,002
Коэффициент автономии	1	0,563	0,063	0
Коэффициент абсолютной ликвидности	1	0	0,360	0,040
Коэффициент критической ликвидности	1	0	0,063	0,063
Комплексный показатель без учета значимости показателей	×	0,784	0,897	0,358
Рейтинг без учета значимости показателей	×	2	3	1
Комплексный показатель с учетом значимости показателей	×	0,848	1,181	0,422
Рейтинг с учетом значимости показателей	×	2	3	1

Таким образом, можно наблюдать идентичные итогам построения рейтинга методом сумм результаты. Вне зависимости от учета коэффициентов значимости, лидером среди операторов «большой тройки» вновь стало ПАО «Мегафон», второе место принадлежит ПАО «МТС», замыкает рейтинг ПАО «ВымпелКом».

Заключительным методом построения рейтинговой оценки, использованным в работе, является таксонометрический метод. Поскольку данный метод является обобщением метода расстояний, этапы построения этих двух рейтингов совпадают. Единственное различие состоит в способе расчета показателей матрицы стандартизированных значений [19].

Результаты построения рейтинга таксонометрическим методом с учетом и без учета коэффициентов значимости совпали с результатами метода расстояний и метода сумм. Таким образом, можно констатировать, что при условии учета расстояний между показателями и их эталонами, ранжирование предприятий получается идентичным.

Итоговая матрица квадратов расстояний, полученная таксонометрическим методом, представлена в таблице 9.

Таблица 9 – Матрица квадратов расстояний и расчет комплексного показателя таксонометрическим методом

Показатель	Коэффициент значимости	ПАО «МТС»	ПАО «ВымпелКом»	ПАО «Мегафон»
Объем абонентской базы (млн чел.)	2	0	5,128	0,105
Доля поступлений от предоставления услуг мобильной передачи данных в общей величине выручки	3	0,643	5,786	0
Среднемесячная выручка в расчете на одного абонента. ARPU (руб.)	3	4,162	0	4,814
EBITDA Margin	3	3,475	5,327	0
Рентабельность капитальных затрат	3	0	5,236	0,150
Коэффициент автономии	1	5,786	0,643	0
Коэффициент абсолютной ликвидности	1	0	5,786	0,643
Коэффициент критической ликвидности	1	0	4,500	4,500
Комплексный показатель без учета значимости показателей	×	3,750	5,693	3,196
Рейтинг без учета значимости показателей	×	2	3	1
Комплексный показатель с учетом значимости показателей	×	5,534	8,380	4,499
Рейтинг с учетом значимости показателей	×	2	3	1

Причины подобных итогов можно наглядно продемонстрировать путем построения лепестковой диаграммы, на основе расстояний, используемых при получении комплексного показателя методом сумм и методом расстояний.

Каждой оси диаграммы соответствует один из использованных при построении рейтинговой оценки показатель. Стандартизированные значения этих показателей, отмеченные на соответствующих осях, соединены между собой и образуют замкнутую фигуру. Чем ближе форма полученной фигуры к окружности, тем лучше, и наоборот.

На построенной диаграмме мы можем наблюдать, что график ПАО «Мегафон», имеет самую близкую к окружности форму. Отклонениям от идеальной формы соответствуют отставания предприятия от эталона в рамках показателей ликвидности. Форма графика ПАО «МТС» в отличие от графика его основного конкурента имеет обширную вогнутую область, отражающую существенное отставание по показателю автономии. График ПАО «ВымпелКом» имеет угловатую форму, образованную отставанием оператора от коллег по «большой тройке» по всем показателям кроме выручки в расчете на одного абонента. Особенно значимыми выглядят отставания «ВымпелКома» по показателю доли поступлений от предоставления услуг мобильного доступа в интернет в общей выручке и коэффициенту абсолютной ликвидности.

На рисунке 10 продемонстрирован результат построения лепестковой диаграммы.

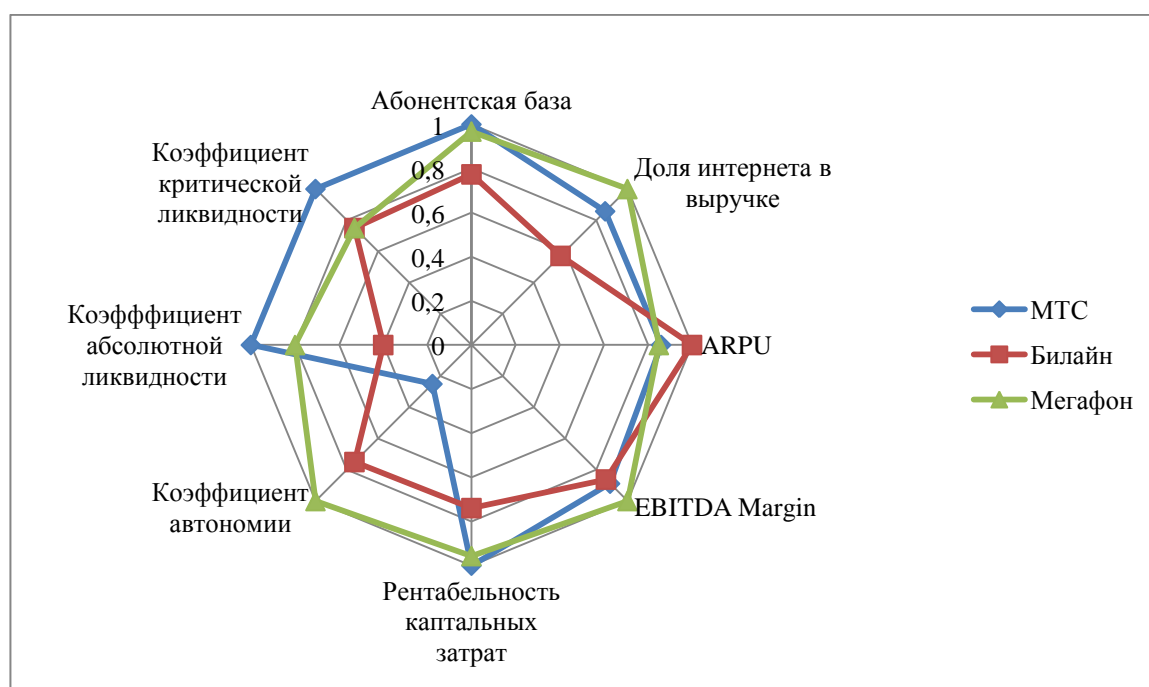


Рисунок 10 – Лепестковая диаграмма расстояний оценочных показателей от эталона

Исходя из описанного выше, можно сделать вывод о том, что при условии не принятия высшим управленческим персоналом «МТС» решения о сохранении объемов капитальных затрат, компания бы не стала привлекать дополнительные источники финансирования и сохранила бы высокий уровень автономии, который мог бы позволить ей занять во всех построенных рейтингах первое место [4].

Таким образом, итоги построения рейтингов вышеописанными способами в большинстве случаев подтвердили выводы, сделанные в рамках оценки отдельных групп показателей.

3.3 Разработка рекомендаций по улучшению финансового состояния исследуемых предприятий на основе SWOT-анализа

Заключительным этапом данной работы является построение матрицы SWOT-анализа и разработка на ее основе рекомендаций по улучшению финансового состояния исследуемых предприятий.

Многочисленные исследования показывают, что внешние факторы определяют состояние социально-экономических систем (фирм, предприятий, регионов и т.д.) только на 30 %. При этом основными источниками их проблем являются неопределенность целей и принятие необоснованных решений, недостаточно продуманное планирование деятельности, неэффективное использование ресурсов (финансовых, природных, людских и т. д.), иначе говоря – слабая организованность функционирования, а в целом – внутренние негативные факторы. Действительно, большинство проблем (трудностей) связаны не с недостатком ресурсов (в том числе трудовых и финансовых), а их нерациональным использованием. В деятельности большинства предприятий (а в ряде случаев – и регионов) основной проблемой является недостаточная информационная открытость социально-экономической системы, сложность оценки определения ее социально-экономического состояния, тем более – его прогнозирование и принятие верных управленческих решений.

Согласно современным воззрениям, эффективным информационным механизмом управления является социально-экономический мониторинг. Главными целями системы мониторинга как средства управления (в условиях информационного общества) служат: выявление тенденций развития исследуемого объекта; создание информационных условий для формирования целостного представления о состоянии управляемой социально-экономической системы, о качественных и количественных изменениях в ней; анализ динамики основных показателей исследуемого объекта и возможность оперативно внести коррективы в процесс его функционирования; способность к саморазвитию, улучшению и прогностичности получаемых результатов функционирования объекта. Доказано, что эффективный мониторинг, позволяющий принимать руководству обоснованные решения, должен интегрировать контроль, диагностику, планирование, прогнозирование и принятие решений. Известно, что контроль и диагностика – получение фактической информации об управляемой системе, планирование, прогнозирование и принятие решений – модельной информации.

Таким образом, процессы стратегического планирования и программирования развития предприятий, отраслей, регионов и т. д., независимо от их места в иерархии национального экономического пространства, основываются на мониторинге и изучении внешней и внутренней среды хозяйствования, цели которых – помочь субъекту усилить свои сильные стороны и минимизировать слабые. В методике SWOT-анализа при оценке сильных и слабых сторон рассматривают состояние объекта исследования в текущем временном режиме, а оценка угроз и возможностей связана с прогнозированием в темпоральном режиме того, какие трудности могут возникнуть, какие новые возможности могут открыться. Это позволяет предвидеть, учитывать изменяющиеся позитивные и неблагоприятные условия внешней среды.

SWOT-анализ показывает, какие сферы деятельности и функции субъекта нуждаются в корректировке, улучшении (поскольку являются слабыми сторонами), и основывается на изучении вероятных изменений будущих тенденций в сравнении с прошлым и настоящим. Кроме того, SWOT-анализ позволяет определить, какие области и функции следует более полно и эффективно использовать.

В современной экономической практике SWOT-анализ является, пожалуй, одним из наиболее распространенных и известных качественных методов проведения стратегического анализа. Привлекательность и популярность данного метода обусловлена, с одной стороны, его простотой, универсальностью и доступностью, с другой - возможностью комплексного взгляда на компанию и ее деловую среду [29; 30; 31; 32; 33; 34].

Методика проведения SWOT-анализа включает в себя несколько этапов [29; 35; 36; 37; 38; 39; 40]:

- выявление и оценка слабых и сильных сторон внутренней среды предприятия;
- выявление и оценка угроз и возможностей внешней среды предприятия;
- построение стратегической матрицы возможностей и угроз, позволяющей определить способность компании использовать рыночные возможности с учетом негативного воздействия внешних угроз.

Информационной базой используемой в целях построения матриц SWOT для исследуемых в работе компаний-операторов сотовой связи будут являться:

- данные о текущем состоянии рынка телекоммуникационных услуг РФ, представленные в первой главе работы;
- данные полученные в ходе анализа финансово-хозяйственной деятельности и финансового состояния компаний, представленные во второй главе данной работы;

- данные, полученные в процессе построения рейтингов исследуемых компаний, представленные в третьей главе работы.

Первой компанией, в отношении которой были рассмотрены все факторы внешней и внутренней среды, и была построена матрица SWOT-анализа, стало ПАО «ВымпелКом». Результаты построения матрицы для данной организации представлены в таблице 10.

Таблица 10 – Матрица SWOT-анализа ПАО «ВымпелКом»

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"> - высокая эффективность продаж, обусловленная активной реализацией дополнительных услуг; - наличие соглашений с конкурентами о совместном развитии и использовании сетей; - является частью крупного международного холдинга VimpelCom (Veon), в который входит множество операторов сотовой связи из разных стран; 	<ul style="list-style-type: none"> - наименьшая среди главных конкурентов абонентская база; - низкая доля поступлений от предоставления услуг мобильного доступа в интернет; - низкие значения показателей ликвидности; - отсутствие возможности самостоятельно обеспечивать необходимые темпы развития сетей.
Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> - эволюционное развитие стандартов связи; - инновации, новые технологии в сфере телекоммуникаций; - рост спроса на отдельные виды дополнительных услуг; - кооперация с другими компаниями; - появление принципиально новых моделей ведения бизнеса. 	<ul style="list-style-type: none"> - общее насыщение рынка; - сильная конкуренция со стороны операторов мобильной связи; - нарастающая конкуренция со стороны мобильных приложений и мессенджеров; - ограниченность доходов от мобильного интернета; - нестабильная экономическая обстановка (падение курса рубля, возрастание процентных ставок); - реализация требований «антитеррористических поправок» в законодательстве.

Исходя из представленных в матрице SWOT-анализа фактов, можно предложить следующие обобщенные рекомендации для ПАО «ВымпелКом». Учитывая сильную конкуренцию в отрасли, высокую степень насыщения рынка и недостаток собственной абонентской базы, компании в кооперации с другими участниками холдинга VimpelCom следует рассмотреть возможность разработки принципиально новой платформы по привлечению абонентов. При этом желательно, чтобы новая платформа была построена в тесной связи с информационными технологиями. Факт построения данной платформы на

базе высокотехнологичных решений позволил бы привлечь клиентов, обладающих высокой потребностью в мобильном доступе к сети интернет, сопряженной с интересом к тяжелому контенту. Таким образом, компания могла бы частично преодолеть свое отставание от конкурентов по признаку абонентской базы и увеличить свое преимущество связанное с высоким качеством реализации дополнительных услуг.

В качестве возможных мер повышения показателей ликвидности, можно предложить развитие существующей системы контроля дебиторской задолженности. Наиболее логичными способами повышения эффективности данной системы можно назвать меры в виде ужесточения требований платежной дисциплины, а также шаги в сторону расширения практики уступки прав требования позволяющей повысить абсолютную ликвидность предприятия. Кроме того в целях повышения ликвидности ПАО «ВымпелКом» стоит рассмотреть возможность превращения части кредиторской задолженности в облигационные займы с отдаленными сроками погашения. Еще одной мерой удержания ликвидности в пределах допустимых значений может стать предпочтение предприятием депозитов содержащих в договоре условия досрочного расторжения. Помимо всего вышеперечисленного, обществу стоит тщательнее походить к мониторингу предстоящих расходов и ожидаемых доходов т.к. это позволит избежать рисков ликвидности в будущих периодах.

Для снижения рисков связанных с необходимостью привлечения больших объемов заемных средств, направляемых на развитие сетей, учитывая нестабильную экономическую ситуацию можно предложить следующие рекомендации. ПАО «ВымпелКом» следует диверсифицировать финансовые риски путем привлечения заемных средств, как в отечественной, так и в иностранной валюте, отдавая приоритет гибким кредитным линиям, предусматривающим возможность вариации валют и сроков траншей. Помимо этого компании следует составлять свой кредитный портфель из источников с разными типами процентных ставок (фиксированные, плавающие). Так же стоит отметить необходимость поддержания темпов сотрудничества с компаниями отрасли в рамках совместного развития инфраструктуры, т.к. это позволяет снижать собственные издержки, тем самым избегая необходимости привлечения дополнительных средств.

Следующей компанией, в отношении которой были рассмотрены все факторы внешней и внутренней среды, и была построена матрица SWOT-анализа, стала ПАО «МТС». Результаты построения матрицы для данного предприятия представлены в таблице 11.

Таблица 11 – Матрица SWOT-анализа ПАО «МТС»

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"> - наибольшая среди операторов сотовой связи РФ абонентская база; - самые большие масштабы сетей четвертого поколения на территории РФ; - высокие показатели ликвидности; - широкое распространение операторов-компаний группы МТС на территории постсоветского пространства; - входит в крупный международный альянс операторов, дающий доступ к инновационным продуктам. 	<ul style="list-style-type: none"> - низкие показатели автономии, сильная зависимость от внешних источников финансирования; - отставание по показателю доходов от предоставления услуг мобильной передачи данных.
Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> - эволюционное развитие стандартов связи; - инновации, новые технологии в сфере телекоммуникаций; - рост спроса на отдельные виды дополнительных услуг; - кооперация с другими компаниями; - появление принципиально новых моделей ведения бизнеса. 	<ul style="list-style-type: none"> - общее насыщение рынка; - сильная конкуренция со стороны операторов мобильной связи; - нарастающая конкуренция со стороны мобильных приложений и мессенджеров; - ограниченность доходов от мобильного интернета; - нестабильная экономическая обстановка (падение курса рубля, возрастание процентных ставок); - реализация требований «антитеррористических поправок» в законодательстве.

Благодаря самой обширной абонентской базе и наибольшему среди конкурентов масштабу сетей четвертого поколения, у «МТС» есть все предпосылки для того, чтобы стать лидером отрасли. Однако для реализации данного потенциала компании необходимо в ближайших периодах преодолеть отставание от главного конкурента по показателям доходов от предоставления услуг мобильного доступа к сети интернет. В связи с этим ПАО «МТС» стоит продолжать развивать практику предложения так называемых пакетных тарифов, предполагающих плату за фиксированное количество трафика, звонков и СМС. Параллельно компании стоит рассмотреть возможности увеличения объемов реализации умных устройств (прежде всего смартфонов и планшетных компьютеров) через подконтрольные ей сети продаж. Помимо этого, ПАО «МТС» стоит рассмотреть возможности извлечения прибыли из сегмента межмашинного взаимодействия. Кроме этого для сохранения имеющегося объема абонентских подключений компании необходимо развивать программы лояльности. В заключение стоит добавить, что для долгосрочного закрепления

потенциально достижимых лидирующих позиций в отрасли, ПАО «МТС» необходимо будет создать новые конкурентные преимущества, наиболее вероятным источником которых может стать членство в специально созданном международном альянсе операторов.

Низкие показатели автономии компании во многом обусловлены большими размерами долгосрочных заемных средств. Таким образом, для повышения автономии в ближайших периодах, исходя из структуры баланса, можно рекомендовать обществу погасить часть долгосрочных займов за счет имеющейся у него дебиторской задолженности и финансовых вложений. Кроме этого для недопущения дальнейшего снижения автономии предприятия, ПАО «МТС» стоит рассмотреть возможности снижения объемов капитальных затрат, поскольку в сложившихся условиях они могут оказаться менее востребованы, чем предполагалось. Для уменьшения величин вложений в инфраструктуру предприятию стоит рассмотреть возможности более широкой кооперации с другими игроками рынка, а так же стоит активизировать деятельность по перезаключению договоров с поставщиками и фиксации цен на приобретаемое оборудование, работы и услуги в рублях.

Последней компанией, для которой рассмотрены все факторы внешней и внутренней среды и построена матрица SWOT-анализа, стала ПАО «МТС». Результаты построения матрицы для данной компании представлены в таблице 12.

Таблица 12 – Матрица SWOT-анализа ПАО «Мегафон»

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"> - высокая доля доходов от предоставления услуг мобильной передачи данных; - низкая степень зависимости от внешних источников финансирования; - высокие показатели доходности; - сотрудничество с Китайскими поставщиками оборудования; - наличие перспективных финансовых вложений в ИТ-компаниях. 	<ul style="list-style-type: none"> - отставание по показателям ликвидности;
Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> - эволюционное развитие стандартов связи; - инновации, новые технологии в сфере телекоммуникаций; - рост спроса на отдельные виды дополнительных услуг; - кооперация с другими компаниями; 	<ul style="list-style-type: none"> - общее насыщение рынка; - сильная конкуренция со стороны операторов мобильной связи; - нарастающая конкуренция со стороны мобильных приложений и мессенджеров;

Окончание таблицы 12

Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> - появление принципиально новых моделей ведения бизнеса. 	<ul style="list-style-type: none"> - ограниченность доходов от мобильного интернета; - нестабильная экономическая обстановка (падение курса рубля, возрастание процентных ставок); - реализация требований «антитеррористических поправок» в законодательстве.

Возглавив рейтинг предприятий, ПАО «Мегафон» подтвердило свое соответствие сложившимся рыночным тенденциям. В связи с этим основной рекомендацией для данной компании будет являться следование ранее принятым стратегическим решениям. Так, в частности, обществу стоит продолжать сотрудничество с поставщиками оборудования из Китая. Кроме этого, компании в будущем компании стоит увеличивать объемы взаимодействия с другими операторами при разработке планов развития сетей. Однако для сохранения лидирующей позиции на рынке, ключевым фактором будет продолжение взаимодействия с компаниями, работающими в сфере высоких технологий и соответствующая реализация планов по привлечению высокодоходных клиентов.

Для сокращения отставания по показателям ликвидности ПАО «Мегафон» рекомендуется проводить те же мероприятия, которые ранее были озвучены в качестве рекомендаций для ПАО «ВымпелКом», среди которых называлось ужесточение системы контроля дебиторской задолженности, расширение практики уступки прав требования, усиление мониторинга предстоящих расходов и ожидаемых доходов, превращение части кредиторской задолженности в облигационные займы с отдаленными сроками погашения.

Таким образом, исходя из матриц SWOT-анализа и данных о состоянии рынка, мобильной связи для каждого из исследуемых предприятий были составлены рекомендации по улучшению своего финансового и отраслевого положения. Стоит отметить, что в условиях сложившейся рыночной неопределенности в долгосрочном периоде каждое из рассмотренных предприятий способно занять лидирующие позиции в отрасли.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В рамках данной работы проводилось исследование финансово-хозяйственных показателей деятельности предприятий-операторов рынка сотовой связи.

На начальном этапе исследования было произведено описание рынка сотовой связи РФ. В ходе описания были выявлены основные тенденции, определяющие развитие отрасли. Так главным фактором, влияющим на исследуемые предприятия стало общее насыщение рынка, ознаменовавшее переход от экстенсивного типа развития отрасли к интенсивному, в условиях которого доходы предприятий стали в большой степени зависеть от предоставления дополнительных услуг. Роль основной дополнительной услуги взял на себя мобильный доступ к сети интернет. Кроме этого в процессе описания рынка сотовой связи были описаны негативные тенденции, ограничивающие и осложняющие рост рынка в современных условиях. Основной угрозой рынка стало осложнение экономической ситуации в стране, породившее сразу несколько финансовых рисков для предприятий, среди которых: валютные риски и риски изменения процентных ставок. Далее были описаны основные управленческие решения предприятий, принятые в сложившихся условиях.

Следующим этапом работы стало описание методики сравнительного анализа предприятий. В процессе разработки методики сравнительного анализа был выбран и описан круг показателей для оценки деятельности операторов мобильной связи. Все показатели были разделены на три группы, описывающие разные аспекты деятельности: показатели операционной деятельности, показатели финансовых результатов, показатели финансового состояния. При отборе показателей особое внимание уделялось свойствам репрезентативности, основанному на полученном знании об отраслевой специфике.

Далее в работе были описаны методы рейтинговой оценки предприятий. Для ранжирования компаний и определения их положений на рынке были выбраны четыре метода расчета комплексных оценок: метод суммы мест, метод сумм, метод расстояний и таксонометрический метод. Для всех методов были описаны способы расчета, кратко изложены их основные преимущества и недостатки.

Практическая часть работы началась с анализа операционных показателей деятельности предприятий. В рамках данного анализа были рассмотрены абсолютные величины, описывающие состояние предприятий данной отрасли, а так же выявлены некоторые тенденции в характеристике предприятий. Так в рамках анализа операционной деятельности были рассмотрены такие показатели как: объем абонентской базы, по которому были сделаны выводы о масштабах деятельности операторов, среднеемесячное потребление минут голосовой связи в расчете на одного абонента, на основании которого

были сделаны выводы об эффективности реализации услуг голосовой связи, распространение сетей четвертого поколения, по которому были сделаны выводы о соответствии предприятий сложившимся на рынке тенденциям, масштаб розничной сети, на основании которого была дана оценка способности предприятий удовлетворять и стимулировать спрос на свои услуги, а так же численность персонала, на основании которой были сделаны выводы об эффективности построения организационных структур компаний. Среди выявленных в ходе анализа операционных показателей деятельности тенденций, можно назвать лидерование ПАО «МТС» в рамках большого количества показателей, малое отставание ПАО «Мегафон» от лидера, а так же проигрышное положение ПАО «ВымпелКом».

Далее были рассмотрены показатели финансовых результатов исследуемых предприятий. Первым рассмотренным показателем из блока финансовых результатов стала величина выручки предприятий в исследуемом периоде, на основании которой были сделаны выводы об объемах реализованных операторами услуг в денежном выражении. Далее были описаны абсолютные и относительные величины доходов исследуемых организаций от предоставления услуг мобильного доступа к сети интернет, на основании которых были сделаны выводы о том, насколько структура доходов компаний соответствует требованиям рынка. После этого были рассмотрены показатели среднемесячной выручки в расчете на одного абонента, на основании которой были сделаны выводы о том, каким образом (за счет количества абонентов или за счет реализации дополнительных услуг) крупнейшие операторы мобильной связи в РФ формируют свои доходы. Следующими показателями, рассмотренными в блоке анализа финансовых результатов стали абсолютные и относительные величины прибыли за вычетом налогов, процентов и амортизации, на основании которых удалось оценить прибыльность компаний, очищенную от влияния структуры затрат. После этого в работе были описаны абсолютные и относительные показатели капитальных затрат, позволившие оценить соответствие компаний рыночным тенденциям и сделать прогнозы относительно будущей расстановки сил в отрасли. В заключении были рассмотрены величины операционного денежного потока и чистой прибыли, при помощи которых были оценены параметры эффективности ведения бизнеса. Общие выводы по данным анализа финансовых результатов исследуемых предприятий совпали с выводами сделанными ранее и дополнили их тем фактом, что ПАО «МегаФон» лучше своих конкурентов соответствует сложившейся на рынке обстановке.

Заключительным блоком второй главы работы стал анализ финансового состояния операторов отечественного рынка мобильной связи. В рамках данного анализа было рассмотрено шесть показателей, первым из которых стал коэффициент автономии,

позволивший сделать выводы о степени финансовой независимости компаний. Вторым показателем, рассмотренным в рамках оценки финансового состояния организаций, стало соотношение дебиторской и кредиторской задолженности, при помощи которого были сделаны выводы об ожидаемых предприятиями поступлениях. Следующим критерием оценки предприятий стала ликвидность. Для оценки ликвидности были рассчитаны три коэффициента, при помощи которых были сделаны выводы о способности предприятий погасить краткосрочную кредиторскую задолженность в различных условиях. В заключение были рассмотрены величины оборачиваемости активов при помощи которого была оценена интенсивность с которой операторы используют свои активы. Общие выводы, сделанные на основании анализа финансового состояний компаний, совпали с ранее сделанными умозаключениями и не добавили к ним ничего нового.

Следующей частью работы стало построение рейтингов предприятий. Первым этапом данной части являлся отбор показателей для включения их в рейтинговую оценку. В процессе отбора учитывалось несколько факторов. Первым фактором стал выявленный в ходе анализа показателей предприятий недостаток необходимых данных, нашедший отражение в отсутствии некоторых значений показателей. Вторым фактором стали математические ограничения, присущие некоторым способам расчета комплексного показателя. Третьим фактором отбора показателей стало требование репрезентативности. На основании отбора, в состав величин для расчета комплексных оценок вошли такие критерии, как: объем абонентской базы, доля поступлений от предоставления услуг мобильного доступа к сети интернет в общей выручке, среднемесячная выручка в расчете на одного абонента, рентабельность прибыли за вычетом налогов, процентов и амортизации, рентабельность капитальных затрат, коэффициент автономии, а так же коэффициенты ликвидности. Для повышения точности комплексных показателей, каждому вышеперечисленному критерию путем субъективной оценки был присвоен коэффициент значимости.

Далее были произведены расчеты комплексных показателей четырьмя методами. Первым примененным в работе методом стал метод суммы мест, по результатам которого компании были ранжированы в следующем порядке: на первом месте ПАО «МТС», на втором месте ПАО «МегаФон», на третьем месте ПАО «ВымпелКом». При этом применение в расчетах коэффициентов значимости не внесло значительных корректив в результаты. Следующим методом построения рейтинга предприятий-операторов мобильного рынка РФ стал метод сумм. По результатам расчета комплексных оценок методом сумм, предприятия расположились следующим образом: на первом месте ПАО «МегаФон», на втором месте ПАО «МТС», на третьем месте ПАО «ВымпелКом». Применение в расчетах коэффициентов значимости, как и в случае с методом суммы мест

не внесло значимых корректировок в результаты расчетов. Следующим методом расчета комплексных оценок стал метод расстояний. Результаты построения рейтинга компаний методом расстояний совпали с результатами, полученными при использовании метода сумм. Заключительным методом, использованным в работе, стал таксонометрический метод. Итоги расчета комплексных оценок данным методом совпали с итогами расчетов методом сумм и расстояний. Причина, по которой первый метод дал отличные от других методов результаты заключается в том, что метод суммы мест не способен учитывать расстояния показателей до их эталонных значений. Для наглядной демонстрации упомянутых ранее расстояний была построена лепестковая диаграмма. Таким образом, были подтверждены выводы о том, что ПАО «МегаФон» лучше своих конкурентов соответствует сложившимся на рынке тенденциям. Кроме того, на основании полученных результатов, можно говорить о том, что применительно к рынку мобильной связи рекомендуется использовать методы комплексной оценки, учитывающие расстояний между величинами.

Заключительным этапом работы стало построение матриц SWOT-анализа и разработка рекомендаций исследуемым предприятиям по улучшению их финансового состояний. В начале данного этапа была дана характеристика SWOT-анализа. Данная характеристика содержала в себе тезисы о роли и важности данного вида анализа в процессе разработки стратегии фирм. Далее на основании научных статей были описаны основные этапы построения матриц SWOT-анализа. После этого были приведены результаты описания внутренней и внешней среды для каждого из рассматриваемых предприятий. На основании всего изложенного, для каждой из компаний был разработан комплекс рекомендаций.

Таким образом, в рамках описанных выше процедур были выполнены все поставленные в работе задачи, была достигнута основная цель работы.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Итоги 2016 года: Телеком. Конкуренция как тормоз революции [Электронный ресурс] / Интерфакс. – Режим доступа: <http://www.interfax.ru/business/543358>
2. Российский рынок сотовой связи: текущее состояние и прогноз, 2013–2020 гг. [Электронный ресурс] / J`son Partners Consulting. – Режим доступа: http://json.tv/ict_telecom_analytics_view/rossiyskiy-rynok-sotovoy-svyazi-tekushee-sostoyanie-i-prognoz-20132020-gg-20170321051703
3. Абдрахманова, Г. И. Телекоммуникации: рост доступности современных услуг связи / Г. И. Абдрахманова, Г. Г. Ковалева // Информационный бюллетень НИУ ВШЭ. – 2016. – №1. – С. 1–4.
4. Итоги 2015: Телеком еще повоюет [Электронный ресурс] / Интерфакс. – Режим доступа: <http://www.interfax.ru/business/487663>
5. Российский рынок мобильного доступа в интернет. Итоги 2015 [Электронный ресурс] / J`son Partners Consulting. – Режим доступа: http://json.tv/ict_telecom_analytics_view/rossiyskiy-rynok-mobilnogo-dostupa-v-internet-itogi-2015-goda-20160519094705
6. Телеком: Мобилизация замедляется [Электронный ресурс] / Эксперт ONLINE. – Режим доступа: <http://expert.ru/northwest/2015/09/telekom-mobilizatsiya-zamedlyaetsya/>
7. Обзор: Телеком 2015 [Электронный ресурс] / CNews Analytics. – Режим доступа: http://www.cnews.ru/reviews/telekom_2015/articles/lte_stanovitsya_drajverom_vyrushki_i_generatorom_problem
8. Суханов, П. С. Тенденции мирового рынка мобильной связи и их влияние на телекоммуникационную отрасль России/ П. С. Суханов // Российский внешнеэкономический вестник. – 2013. – №10. – С. 99-109.
9. Обзор: Телеком 2016 [Электронный ресурс] / CNews Analytics. – Режим доступа: http://www.cnews.ru/reviews/rossijskij_telekommunikatsionnyj_rynok/articles/rynok_elekommunikatsij_vse_chemto_zanyaty_no_rosta_net
10. Светульников, С. Г. Логико-гносеологическая терминология в экономике (краткий словарь) / С. Г. Светульников, Т. В. Хан. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2004. – С. 104–105.
11. Экономический анализ: Учеб пособие / Н. Б. Клишевич, Н. В. Непомнящая, И. С. Ферова, О. Н. Харченко. – М.: ИНФРА-М; Красноярск : Сиб. федер. ун-т, 2013. – 192 с.

12. Годовой отчет ПАО «МТС» за 2014 год [Электронный ресурс] / ПАО «МТС». – Режим доступа: http://www.company.mts.ru/comp/ir/control/data/annual_reports/57/
13. Годовой отчет ПАО «МегаФон» за 2014 год [Электронный ресурс] / ПАО «МегаФон». – Режим доступа: http://corp.megafon.ru/investoram/shareholder/year_report/
14. Годовой отчет VimpelCom за 2014 год [Электронный ресурс] / VimpelCom. – Режим доступа: <http://www.vimpelcom.com/Investor-relations/Reports--results/Annual-reports/>
15. Мезенцева, О. Е. Международная практика расчета показателя EBITDA / О. Е. Мезенцева // Инновации в управлении региональным и отраслевым развитием: материалы Всероссийской с международным участием научно-практической конференции - Тюмень: ТИУ, 2014. – С. 227–230.
16. Крылов, С. И. Финансовое состояние коммерческой организации, как объект финансового анализа / С. И. Крылов // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2009 – № 3. – С. 60–64.
17. Вахрушина, М. А. Анализ финансовой отчетности: Учебник / М. А. Вахрушина, Н. С. Пласкова. – М.: Вузовский учебник, 2007. – 367 с.
18. Тумали, Л.Е. Теория экономического анализа: Практикум / Л. Е. Тумали. – Хабаровск: Изд-во ДВГУПС, 2004. – 64 с.
19. Выборова, Е. Н. Особенности применения методов сравнительного экономического анализа при оценке финансового состояния организации / Е. Н. Выборова // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – № 38. – С. 389.
20. Баканов, М. И. Теория экономического анализа: Учебник. – 4-е изд., доп. и перераб. / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 416 с.
21. Годовой отчет ПАО «МТС» за 2015 год [Электронный ресурс] / ПАО «МТС». – Режим доступа: http://www.company.mts.ru/comp/ir/control/data/annual_reports/62/
22. Годовой отчет ПАО «Мегафон» за 2015 год [Электронный ресурс] / ПАО «МегаФон». – Режим доступа: http://corp.megafon.ru/investoram/shareholder/year_report/
23. Годовой отчет VimpelCom за 2015 год [Электронный ресурс] / VimpelCom. – Режим доступа: <http://www.vimpelcom.com/Investor-relations/Reports--results/Annual-reports/>
24. Мезенцева, О. Е. К вопросу о значении показателя EBITDA в системе показателей, характеризующих финансовый результат деятельности компаний / О. Е. Мезенцева // Проблемы устойчивого развития российских регионов: материалы Всероссийской научно-практической конференции с международным участием – Тюмень: ТюмГНГУ, 2014. – С. 375–379.
25. Клешукова, У. А. Новый взгляд на проведение факторного анализа показателя «Операционный доход (EBITDA)» / У. А. Клешукова // Российское предпринимательство. – 2014. – № 8. – С. 31–38.

26. Цуканова, О. А. Методические положения оценки эффективности деятельности телекоммуникационного предприятия / О. А. Цуканова, Т. С. Лаврентьева // Научно-технический вестник информационных технологий, механики и оптики. – 2013. – № 1. С. 158–161.
27. Цуриченко, М. В. Критерии инвестиционной привлекательности мобильных телекоммуникационных компаний / М. В. Цуриченко // Российское предпринимательство. – 2010. – № 2. – С. 120–126.
28. Скоторенко, Л. К. Оценка финансовых результатов деятельности предприятия (применение метода EBITDA) / Л. К. Скоторенко // Всероссийский журнал научных публикаций. – 2013. – № 3. – С. 11–12.
29. Гайдук, В. И. Методы и инструменты стратегического планирования / В. И. Гайдук, Э. Е. Такахо // Научный журнал КубГАУ. – 2014. – № 103. – С. 23–25.
30. Изосимов, С. В. Метод SWOT-анализа: его место в методах исследования, преимущества и недостатки / С. В. Изосимов, А. Л. Шевченко // Экономикс. – 2013. – № 2. – С. 17–19.
31. Крючков, В. Н. Методологические аспекты SWOT-анализа / В. Н. Крючков // Известия УрГЭУ. – 2005. – № 10. – С. 41–49.
32. Цулая, И. Н. SWOT-анализ в системе стратегического управления: особенности применения и пути адаптации к объектам мезоуровня / И. Н. Цулая // Вестник ВолГУ. Серия 3: Экономика. Экология. – 2010. – № 2. – С. 34–38.
33. Коврига, С. В. Методические и аналитические основы когнитивного подхода к SWOT-анализу / С. В. Коврига // Проблемы управления. – 2005. – № 5. – С. 58–63.
34. Пихtareва, А. В. Формирование стратегии финансовой устойчивости организации / А. В. Пихtareва // Теория и практика общественного развития. – 2012. – № 11. – С. 295–298.
35. Горшенин, Е. В. Проблемы использования инструментов стратегического менеджмента в управлении организацией / Е. В. Горшенин, М. С. Никифорова // Экономические исследования. – 2015. – № 2. – С. 2.
36. Горюнов, А. Г. Методы стратегического анализа обеспечения экономической безопасности коммерческой организации / А. Г. Горюнов // Вестник ВУиТ. – 2012. – № 3. – С. 189–194.
37. Пыжлаков, Д. С. Концепция динамического SWOT-анализа / Д. С. Пыжлаков // Российское предпринимательство. – 2008. – № 6. – С. 133–138.
38. Никулина, О. Н. Инновационные методы SWOT-анализа деятельности предприятия / О. Н. Никулина, Д. А. Романов // Теория и практика общественного развития. – 2015. – № 15. – С. 46–49.

39. Богомолова, В. Г. SWOT-анализ: теория и практика применения / В. Г. Богомолова // Экономический анализ: теория и практика. – 2004. – № 17. – С. 57–60.

40. Колесникова, О. Н. Управленческие инновации и инструменты их внедрения в управление организацией / О. Н. Колесникова, Ю. Н. Локтионова // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. – 2009. – № 6. – С. 40–43.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Матрица расстояний метода расстояний

	МТС	Билайн	Мегафон
Абонентская база	0	0,226391	0,032342
Доля интернета в выручке	0,142857	0,428571	0
ARPU	0,139842	0	0,150396
EBITDA Margin	0,111406	0,137931	0
Рентабельность кап. затрат	0	0,256917	0,043478
Коэфф. автономии	0,75	0,25	0
Коэфф. абс. ликвид.	0	0,6	0,2
Коэфф. ликвид. баланса	0	0,25	0,25

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Матрица стандартизированных значений таксонометрического метода

	МТС	Билайн	Мегафон
Абонентская база	0,862662	-1,40183	0,539164
Доля интернета в выручке	0,267261	-1,33631	1,069045
ARPU	-0,62872	1,411417	-0,78269
EBITDA Margin	-0,47346	-0,91734	1,3908
Рентабельность кап. затрат	0,891837	-1,39643	0,504592
Коэфф. автономии	-1,33631	0,267261	1,069045
Коэфф. абс. ликвид.	1,069045	-1,33631	0,267261
Коэфф. ликвид. баланса	1,414214	-0,70711	-0,70711

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Матрица расстояний таксонометрического метода

	МТС	Билайн	Мегафон
Абонентская база	0	2,264488	0,323498
Доля интернета в выручке	0,801784	2,405351	0
ARPU	2,040139	0	2,194112
EBITDA Margin	1,864264	2,308137	0
Рентабельность кап. затрат	0	2,288266	0,387245
Коэфф. автономии	2,405351	0,801784	0
Коэфф. абс. ликвид.	0	2,405351	0,801784
Коэфф. ликвид. баланса	0	2,12132	2,12132

ПРИЛОЖЕНИЕ Г

Бухгалтерская отчетность ПАО «МТС»

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС на 31 декабря 2016 года

Организация	ПАО «Мобильные ТелеСистемы»	Форма № 1 по ОКУД	0710001
Идентификационный номер налогоплательщика		Дата (число, месяц, год)	31/12/2016
Вид экономической деятельности	Деятельность в области связи на базе беспроводных технологий	по ОКПО	52686811
Организационно-правовая форма/форма собственности	Публичное акционерное общество/Совместная частная и иностранная собственность	ИНН	7740000076
Единица измерения	тыс. руб.	по ОКВЭД	61.20
Адрес	109147, г. Москва, ул. Марксистская, д. 4.	по ОКПФ/по ОКФС	12247/34
		по ОКЕИ	384

Наименование показателя	Пояснение	На 31 декабря 2016 года	На 31 декабря 2015 года	На 31 декабря 2014 года
АКТИВ				
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Нематериальные активы	4	12 586 072	9 702 087	5 329 180
Неисключительные права на использование активов	4	37 391 977	32 519 894	29 057 408
Основные средства	3, 5	173 143 347	180 645 516	168 093 318
Незавершенные капитальные вложения	5	11 690 676	17 444 170	32 174 329
Финансовые вложения	6	192 673 764	159 732 457	156 301 669
Прочие внеоборотные активы	7	11 926 495	6 866 745	10 445 642
Итого по разделу I		439 412 331	406 910 869	401 401 546
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы		504 529	758 426	1 308 496
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	3	3 710 771	4 741 945	4 956 244
Дебиторская задолженность	8	28 956 472	42 734 986	43 134 760
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	6	9 794 005	67 223 100	13 735 053
Денежные средства и денежные эквиваленты	9	3 943 965	14 318 945	27 324 009
Прочие оборотные активы		115 090	120 839	129 739
Итого по разделу II		47 024 832	129 898 241	90 588 301
БАЛАНС		486 437 163	536 809 110	491 989 847
ПАССИВ				
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал	10	199 838	206 641	206 641
Собственные акции, выкупленные у акционеров		-	(5 933)	(2 066)
Добавочный капитал (без переоценки)		35 542	7 367 087	7 362 768
Резервный капитал		30 996	30 996	30 996
Нераспределенная прибыль	3, 23	34 759 221	27 894 762	73 315 132
Итого по разделу III		35 025 597	35 493 553	80 913 471
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заёмные средства	11	305 894 794	331 916 957	268 044 615
Отложенные налоговые обязательства	3, 14	14 297 948	12 824 122	10 638 766
Оценочные обязательства	13	1 092 202	1 397 165	1 539 316
Кредиторская задолженность	3, 12	4 036 334	2 491 766	2 096 910
Доходы будущих периодов		205 536	315 673	429 874
Итого по разделу IV		325 526 814	348 945 683	282 749 481
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заёмные средства	11	63 454 237	64 044 251	47 087 958
Кредиторская задолженность	3, 12	56 899 786	82 107 631	70 962 204
Доходы будущих периодов		2 207 057	2 072 553	2 641 997
Оценочные обязательства	13	3 323 672	4 145 439	7 634 736
Итого по разделу V		125 884 752	152 369 874	128 326 895
БАЛАНС		486 437 163	536 809 110	491 989 847

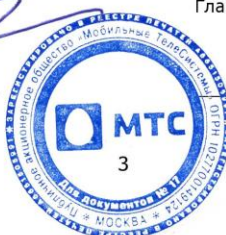
Руководитель

31 марта 2017 года

Дубовсков А. А.

Главный бухгалтер

Дворецких А. В.



Продолжение приложения Г

ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ за 2016 год

Организация	ПАО «Мобильные ТелеСистемы»	Форма № 2 по ОКУД	0710002
Идентификационный номер налогоплательщика		Дата (число, месяц, год)	31/12/2016
Вид экономической деятельности	Деятельность в области связи на базе беспроводных технологий	по ОКПО	52686811
Организационно-правовая форма/форма собственности	Публичное акционерное общество/Совместная частная и иностранная собственность	ИНН	7740000076
Единица измерения	тыс. руб.	по ОКВЭД	61.20
		по ОКПФ/по ОКФС	12247/34
		по ОКЕИ	384

Наименование показателя	Пояснение	2016 год	2015 год
Выручка		314 325 168	315 594 803
Себестоимость продаж	3, 15	(165 469 970)	(167 263 998)
Валовая прибыль		148 855 198	148 330 805
Коммерческие расходы	15	(48 182 276)	(46 845 936)
Управленческие расходы	15	(29 894 617)	(28 657 136)
Прибыль от продаж		70 778 305	72 827 733
Доходы от участия в других организациях	26	24 701 938	5 824 192
Проценты к получению		6 334 692	8 126 717
Проценты к уплате	3, 11	(31 493 232)	(30 493 824)
Прочие доходы	16	37 257 969	15 839 778
Прочие расходы	17	(45 595 144)	(57 841 507)
Прибыль до налогообложения		61 984 528	14 283 089
Текущий налог на прибыль	14	(9 025 932)	(5 209 887)
в т.ч. постоянные налоговые обязательства	14	3 246 486	5 278 208
Изменение отложенных налоговых обязательств	14	(1 843 044)	(3 518 410)
Изменение отложенных налоговых активов	3, 14	(237 680)	1 106 409
Налог на прибыль и налоговые санкции прошлых лет	14	(219 120)	(70 698)
Чистая прибыль отчетного периода		50 658 752	6 590 503

СПРАВОЧНО

Результат от прочих операций, не включаемых в чистую прибыль периода		(2 806)	4 372
Совокупный финансовый результат периода		50 655 946	6 594 875
Базовая / разведенная прибыль на акцию, руб.	3, 20	25.14	3.19

Руководитель

Главный бухгалтер

Дубовсков А. А.

Дворецких А. В.

31 марта 2017 года



ОТЧЕТ ОБ ИЗМЕНЕНИЯХ КАПИТАЛА
за 2016 год

Организация
Идентификационный номер налогоплательщика
Вид экономической деятельности
Организационно-правовая форма / форма собственности
Единица измерения

ПАО «Мобильные ТелеСистемы»

Деятельность в области связи на базе беспроводных технологий
Публичное акционерное общество / Совместная частная и иностранная собственность
тыс. руб.

Форма № 3 по ОКУД	КОДЫ
0710003	0710003
Дата (число, месяц, год)	31/12/2016
по ОКПО	52686811
ИНН	7740000076
по ОКВЭД	61.20
по ОКОПФ	12247/34
по ОКФС	
по ОКЕИ	384

1. Движение капитала

Наименование показателя

Баланс на 31 декабря 2014 года

Чистая прибыль
Дивиденды
Доход по выбывшим основным средствам
Курсовые разницы международных обособленных подразделений
Изменение капитала за счет реорганизации
Продажа собственных акций
Выкуп собственных акций

Баланс на 31 декабря 2015 года

Чистая прибыль
Дивиденды
Курсовые разницы международных обособленных подразделений
Изменение капитала за счет реорганизации
Уменьшение количества акций (Пояснение 10 «Уставный Капитал»)

Баланс на 31 декабря 2016 года

Уставный капитал	Собственные акции, выкупленные у акционеров	Добавочный капитал	Резервный капитал	Нераспределённая прибыль	Итого
206 641	(2 066)	7 362 768	30 996	73 315 132	80 913 471
X	X	X	X	6 590 503	6 590 503
X	X	X	X	(52 011 376)	(52 011 376)
X	X	(53)	X	53	-
X	X	4 372	X	X	4 372
X	X	X	X	254	254
X	2 066	X	X	196	2 262
X	(5 933)	X	X	X	(5 933)
206 641	(5 933)	7 367 087	30 996	27 894 762	35 493 553
X	X	X	X	50 658 752	50 658 752
X	X	X	X	(51 955 030)	(51 955 030)
X	X	(2 806)	X	X	(2 806)
X	X	X	X	11 254 305	11 254 305
(6 803)	5 933	(7 328 739)	X	(3 093 568)	(10 423 177)
199 838	-	35 542	30 996	34 759 221	35 025 597

2. Чистые активы

Наименование показателя

Чистые активы

Руководитель

Главный бухгалтер

31 марта 2017 года

Дубовсков А.

Дворецких А. В.



Окончание приложения Г

ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ за 2016 год

Организация	ПАО «Мобильные ТелеСистемы»	Форма № 4 по ОКУД	0710004
Идентификационный номер налогоплательщика		Дата (число, месяц, год)	31/12/2016
Вид экономической деятельности	Деятельность в области связи на базе беспроводных технологий	по ОКПО	52686811
Организационно-правовая форма/форма собственности	Публичное акционерное общество/Совместная частная и иностранная собственность	ИНН	7740000076
Единица измерения	тыс. руб.	по ОКВЭД	61.20
		по ОКОПФ/по ОКФС	12247/34
		по ОКЕИ	384
Наименование показателя	За 2016 год	За 2015 год	
ДЕНЕЖНЫЕ ПОТОКИ ОТ ТЕКУЩИХ ОПЕРАЦИЙ			
Поступления – всего	282 154 478	283 425 363	
в том числе:			
Денежные средства, полученные от покупателей, заказчиков	275 222 015	278 098 847	
Проценты, полученные от денежных эквивалентов	295 624	1 824 044	
Прочие поступления	6 636 839	3 502 472	
Платежи – всего	(183 553 405)	(179 309 463)	
в том числе:			
Оплата приобретенных товаров, услуг, сырья и других оборотных активов	(113 600 582)	(119 599 198)	
В связи с оплатой труда работников	(30 329 853)	(29 103 393)	
Выплата процентов	(28 182 251)	(28 552 541)	
Выплата налога на прибыль	(5 755 140)	(1 898 482)	
Выплата прочих налогов и сборов	(5 415 480)	(99 604)	
Прочие выплаты	(270 099)	(56 245)	
Сальдо денежных потоков от текущих операций	98 601 073	104 115 900	
ДЕНЕЖНЫЕ ПОТОКИ ОТ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ОПЕРАЦИЙ			
Поступления – всего	75 679 375	25 256 888	
в том числе:			
Поступления от продажи основных средств и прочих внеоборотных активов	11 972	63 040	
Поступления от продажи ценных бумаг и других финансовых инструментов	16 066	2 420 311	
Дивиденды полученные	23 203 940	5 266 272	
Проценты полученные	8 319 812	4 056 129	
Поступления от погашенных займов, выданных другим компаниям	7 670 759	13 427 671	
Поступления от реорганизации дочерних предприятий в форме присоединения	1 956	23 465	
Поступление от погашенных депозитов	36 454 870	-	
Платежи – всего	(127 005 420)	(137 014 556)	
в том числе:			
Размещение депозитов	-	(40 707 268)	
Приобретение дочерних предприятий и иных финансовых вложений	(25 435 761)	(16 958 737)	
Приобретение основных средств, доходных вложений и нематериальных активов	(70 549 554)	(62 474 247)	
Займы, выданные другим организациям	(31 020 105)	(16 874 304)	
Сальдо денежных потоков от инвестиционных операций	(51 326 045)	(111 757 668)	
ДЕНЕЖНЫЕ ПОТОКИ ОТ ФИНАНСОВЫХ ОПЕРАЦИЙ			
Поступления – всего	98 002 288	94 639 783	
в том числе:			
Поступления от займов, выданных другими организациями	98 002 288	88 614 305	
Поступления от продажи собственных акций	-	2 262	
Денежный поток по гарантийному соглашению в рамках хеджирования долга	-	6 023 216	
Платежи – всего	(152 694 976)	(98 723 469)	
в том числе:			
Погашение займов (исключая проценты)	(97 733 524)	(45 450 576)	
Денежные средства, направленные на выплату дивидендов (включая налог на доходы от долевого участия в деятельности организаций)	(51 954 126)	(52 011 383)	
Приобретение собственных акций	-	(5 933)	
Выплаты за привлечение заемных средств	(23 528)	(1 255 577)	
Денежный поток по гарантийному соглашению в рамках хеджирования долга	(2 983 798)	-	
Сальдо денежных потоков от финансовых операций	(54 692 688)	(4 083 686)	
Сальдо денежных потоков за отчетный период	(7 417 659)	(11 725 454)	
Остаток денежных средств и денежных эквивалентов на начало отчетного периода	14 318 945	27 324 009	
Остаток денежных средств и денежных эквивалентов на конец отчетного периода	3 943 965	14 318 945	
Величина влияния изменений курса иностранной валюты по отношению к рублю	(2 957 321)	(1 279 610)	

Руководитель

Дубовсков А. А.

31 марта 2017 года



Главный бухгалтер

Дворецких А. В.

ПРИЛОЖЕНИЕ Д

Бухгалтерская отчетность ПАО «МегаФон»

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС на 31 декабря 2016 г.

Организация **ПАО "МегаФон"**
Идентификационный номер налогоплательщика
Вид экономической деятельности **деятельность в области связи на базе проводных и беспроводных технологий**
Организационно-правовая форма / форма собственности **Публичное акционерное общество/частная**
Единица измерения: млн. руб.
Местоположение **115035, Российская Федерация, г. Москва, Кадашевская наб., д.30**

Форма по ОКУД	0710001
Дата (число, месяц, год)	31.12.2016
по ОКПО	31090505
ИНН	7812014560
по ОКВЭД	61.10; 61.20
по ОКПФ/ОКФС	12247/34
по ОКЕИ	385

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2016 г.	На 31 декабря 2015 г.	На 31 декабря 2014 г.
1	2	3	4	5	6
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
-	Нематериальные активы	1110	1 007	502	341
-	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	1
-	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
-	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
Раздел 4	Основные средства	1150	191 396	197 386	201 964
-	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
Раздел 6	Финансовые вложения	1170	138 952	143 810	117 023
	Отложенные налоговые активы	1180	863	1 354	1 475
Раздел 5	Прочие внеоборотные активы	1190	56 375	44 767	34 176
	Итого по разделу I	1100	388 593	387 819	354 980
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Раздел 8	Запасы	1210	2 019	1 764	1 294
-	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	631	586	503
Раздел 9	Дебиторская задолженность	1230	17 218	15 317	11 570
Раздел 6	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	15 079	27 720	55 160
Раздел 7	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	30 490	14 415	21 311
Раздел 10	Прочие оборотные активы	1260	10 589	15 488	10 829
Раздел 10	в том числе:				
Раздел 10	Авансы выданные	1261	4 399	7 415	7 325
Раздел 10	Прочие оборотные активы	1262	6 190	8 073	3 504
	Итого по разделу II	1200	76 026	75 290	100 667
	БАЛАНС	1600	464 619	463 109	455 647

Продолжение приложения Д

Форма 0710001 с. 2

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2016 г.	На 31 декабря 2015 г.	На 31 декабря 2014 г.
1	2	3	4	5	6
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Раздел 11	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	62	62	62
-	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-	-
-	Переоценка внеоборотных активов	1340	208	213	214
-	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	1 878	1 878	1 878
-	Резервный капитал	1360	3	3	3
-	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	147 529	160 910	165 843
	Итого по разделу III	1300	149 680	163 066	168 000
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Раздел 12	Заемные средства	1410	197 028	173 428	158 596
-	Отложенные налоговые обязательства	1420	17 119	15 070	14 046
Раздел 14	Оценочные обязательства	1430	3 929	5 001	4 958
Раздел 15	Прочие обязательства	1450	1 769	2 645	2 303
	Итого по разделу IV	1400	219 845	196 144	179 903
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Раздел 12	Заемные средства	1510	37 733	47 285	49 301
Раздел 16	Кредиторская задолженность	1520	39 206	38 614	36 440
	в том числе:				
Раздел 16	Кредиторская задолженность перед поставщиками и подрядчиками	1521	32 171	28 332	25 921
Раздел 16	Задолженность перед персоналом	1522	2 861	3 806	3 597
Раздел 16	Задолженность по налогам и сборам	1523	3 364	5 474	5 936
Раздел 16	Задолженность перед государственными внебюджетными фондами	1524	810	1 002	986
-	Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
Раздел 14	Оценочные обязательства	1540	294	2 789	7 372
Раздел 17	Прочие обязательства	1550	17 861	15 211	14 631
	в том числе:				
Раздел 17	Авансы полученные	1551	11 189	12 378	10 931
Раздел 17	Прочие краткосрочные обязательства	1552	3 246	2 833	3 700
-	Расчеты с учредителями	1553	3 426	-	-
	Итого по разделу V	1500	95 094	103 899	107 744
	БАЛАНС	1700	464 619	463 109	455 647

Генеральный директор

(подпись)

Солдатенков С.В.

(расшифровка подписи)

Главный бухгалтер

(подпись)

Стрелкина Л.Н.

(расшифровка подписи)

« 15 » марта 2017 г.



Продолжение приложения Д

ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ за 2016 год

Организация ПАО "МегаФон"
Идентификационный номер налогоплательщика
Вид экономической деятельности деятельность в области связи на базе проводных и беспроводных технологий
Организационно-правовая форма/форма собственности
Публичное акционерное общество/частная
Единица измерения: млн. руб.

Форма по ОКУД	КОДЫ
Дата (число, месяц, год)	0710002
по ОКПО	31.12.2016
ИНН	31090505
по ОКВЭД	7812014560
по ОКФС/ОКФС	61.10; 61.20
по ОКЕИ	12247/34
	385

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	За 2016 год	За 2015 год
1	2	3	4	5
Раздел 18	Выручка	2110	286 658	289 287
Раздел 18	Себестоимость продаж	2120	(172 733)	(158 806)
Раздел 18	Валовая прибыль (убыток)	2100	113 925	130 481
Раздел 18	Коммерческие расходы	2210	(27 335)	(28 161)
Раздел 18	Управленческие расходы	2220	(20 529)	(20 462)
Раздел 18	Прибыль (убыток) от продаж	2200	66 061	81 858
-	Доходы от участия в других организациях	2310	340	1 733
-	Проценты к получению	2320	4 436	5 181
-	Проценты к уплате	2330	(19 347)	(14 414)
Раздел 19	Прочие доходы	2340	18 413	17 636
	в том числе			
Раздел 19	прочие доходы	2341	3 514	3 659
-	курсовые разницы	2342	14 899	13 977
Раздел 19	Прочие расходы	2350	(23 022)	(35 431)
	в том числе			
Раздел 19	прочие расходы	2351	(14 344)	(10 595)
-	курсовые разницы	2352	(8 678)	(24 836)
Раздел 20	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	46 881	56 563
Раздел 20	Текущий налог на прибыль	2410	(8 162)	(10 726)
	в том числе			
Раздел 20	Постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	403	176
Раздел 20	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	(1 916)	(893)
Раздел 20	Изменение отложенных налоговых активов	2450	299	130
Раздел 20	Прочее	2460	(497)	(11)
	Чистая прибыль (убыток)	2400	36 605	45 063
-	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	5	1
-	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
-	Совокупный финансовый результат периода	2500	36 610	45 064
Раздел 21	Справочно Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	0,000059	0,000073
Раздел 21	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	0,000059	0,000073

Генеральный директор

Сол.
(подпись)

Солдатенков С.В.
(расшифровка подписи)

Главный бухгалтер

Стр.
(подпись)

Стрелкина Л.Н.
(расшифровка подписи)

« 15 » марта 2017 г.



Продолжение приложения Д

ОТЧЕТ ОБ ИЗМЕНЕНИЯХ КАПИТАЛА за 2016 год

Организация ПАО "МегаФон"

Идентификационный номер налогоплательщика

Вид экономической деятельности деятельность в области связи на базе проводных и беспроводных технологий

Организационно-правовая форма/форма собственности

Публичное Акционерное Общество/частная

Единица измерения: млн. руб.

КОДЫ
Форма по ОКУД 0710003
Дата (число, месяц, год) 31.12.2016
по ОКПО 31090505
ИНН 7812014560
по ОКВЭД 61.10; 61.20
по ОКПФ/ОКФС 12247/34
по ОКЕИ 385

1. Движение капитала

Наименование показателя	код	Уставный капитал	Собственные акции, выкупленные у акционеров	Добавочный капитал	Резервный капитал	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	Итого
1	2	3	4	5	6	7	8
Величина капитала на 31 декабря 2014 года	3100	62	-	2 092	3	165 843	168 000
за 2015 год							
Увеличение капитала - всего:	3210	-	-	-	-	45 064	45 064
в том числе:							
чистая прибыль	3211	X	X	X	X	45 063	45 063
переоценка имущества	3212	X	X	-	X	1	1
доходы, относящиеся непосредственно на увеличение капитала	3213	X	X	-	X	-	-
дополнительный выпуск акций	3214	-	-	-	X	X	-
увеличение номинальной стоимости акций	3215	-	-	-	X	-	X
реорганизация юридического лица	3216	-	-	-	-	-	-
Уменьшение капитала - всего:	3220	-	-	(1)	-	(49 997)	(49 998)
в том числе:							
убыток	3221	X	X	X	X	-	-
переоценка имущества	3222	X	X	(1)	X	-	(1)
расходы, относящиеся непосредственно на уменьшение капитала	3223	X	X	-	X	-	-
уменьшение номинальной стоимости акций	3224	-	-	-	X	-	-
уменьшение количества акций	3225	-	-	-	X	-	-
реорганизация юридического лица	3226	-	-	-	-	-	-
дивиденды	3227	X	X	X	X	(49 997)	(49 997)
Изменение добавочного капитала	3230	X	X	-	-	-	X
Изменение резервного капитала	3240	X	X	X	-	-	X
Величина капитала на 31 декабря 2015 года	3200	62	-	2 091	3	160 910	163 066
за 2016 год							
Увеличение капитала - всего:	3310	-	-	-	-	36 610	36 610
в том числе:							
чистая прибыль	3311	X	X	X	X	36 605	36 605
переоценка имущества	3312	X	X	-	X	5	5
доходы, относящиеся непосредственно на увеличение капитала	3313	X	X	-	X	-	-
дополнительный выпуск акций	3314	-	-	-	X	X	-
увеличение номинальной стоимости акций	3315	-	-	-	X	-	X
реорганизация юридического лица	3316	-	-	-	-	-	-
Уменьшение капитала - всего:	3320	-	-	(5)	-	(49 991)	(49 996)
в том числе:							
убыток	3321	X	X	X	X	-	-
переоценка имущества	3322	X	X	(5)	X	-	(5)
расходы, относящиеся непосредственно на уменьшение капитала	3323	X	X	-	X	-	-
уменьшение номинальной стоимости акций	3324	-	-	-	X	-	-
уменьшение количества акций	3325	-	-	-	X	-	-
реорганизация юридического лица	3326	-	-	-	-	-	-
дивиденды	3327	X	X	X	X	(49 991)	(49 991)
Изменение добавочного капитала	3330	X	X	-	-	-	X
Изменение резервного капитала	3340	X	X	X	-	-	X
Величина капитала на 31 декабря 2016 года	3300	62	-	2 086	3	147 529	149 680

Продолжение приложения Д

Форма 0710023 с. 2

2. Корректировки в связи с изменением учетной политики и исправлением ошибок

Наименование показателя	код	На 31 декабря 2014 г.	изменение капитала за 2015 г.		На 31 декабря 2015 г.
			за счет чистой прибыли (убытка)	за счет иных факторов	
1	2	3	4	5	6
Капитал - всего					
до корректировок	3400	168 000	45 063	(49 997)	163 066
корректировка в связи с:					
изменением учетной политики	3410	-	-	-	-
исправлением ошибок	3420	-	-	-	-
после корректировок	3500	168 000	45 063	(49 997)	163 066
в том числе:					
нераспределенная прибыль (непокрытый убыток):					
до корректировок	3401	165 843	45 063	(49 996)	160 910
корректировка в связи с:					
изменением учетной политики	3411	-	-	-	-
исправлением ошибок	3421	-	-	-	-
после корректировок	3501	165 843	45 063	(49 996)	160 910
другие статьи капитала, по которым осуществлены корректировки:					
до корректировок	3402	2 157	-	(1)	2 156
корректировка в связи с:					
изменением учетной политики	3412	-	-	-	-
исправлением ошибок	3422	-	-	-	-
после корректировок	3502	2 157	-	(1)	2 156

3. Чистые активы

Наименование показателя	код	на 31 декабря 2016г.	на 31 декабря 2015г.	на 31 декабря 2014г.
1	2	3	4	5
Чистые активы	3600	149 680	163 066	168 000

Генеральный директор

Сол.
(подпись)

Солдатенков С.В.

(расшифровка подписи)

Главный бухгалтер

Стрелкина Л.Н.
(подпись)

Стрелкина Л.Н.

(расшифровка подписи)

* 15 * марта 2017



Продолжение приложения Д

ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ за 2016 год

Организация ПАО "МегаФон"

Идентификационный номер налогоплательщика

Вид экономической деятельности деятельность в области связи на базе проводных и беспроводных технологий

Организационно-правовая форма/форма собственности

Публичное Акционерное Общество/частная

Единица измерения: млн. руб.

	КОДЫ
Форма по ОКУД	0710004
Дата (число, месяц, год)	31.12.2016
по ОКПО	31090505
ИНН	7812014560
по ОКВЭД	61.10; 61.20
по ОКОПФ/ОКФС	12247/34
по ОКЕИ	385

Наименование показателя	код строки	За 2016 год	За 2015 год
1	2	3	4
Денежные потоки от текущих операций			
Поступления - всего	4110	242 030	250 656
в том числе:			
от продажи продукции, товаров, работ и услуг	4111	241 879	250 287
арендных платежей, лицензионных платежей, роялти, комиссионных и иных аналогичных платежей	4112	65	73
от перепродажи финансовых вложений	4113	-	-
поступления денежных средств в рамках реорганизации	4114	-	-
прочие поступления	4119	86	296
Платежи - всего	4120	(162 167)	(161 624)
в том числе:			
поставщикам (подрядчикам) за сырье, материалы, работы, услуги	4121	(106 745)	(111 269)
в связи с оплатой труда работников	4122	(12 644)	(11 931)
процентов по долговым обязательствам	4123	(16 887)	(13 207)
налога на прибыль организаций	4124	(7 443)	(8 914)
прочих налогов	4125	(12 825)	(11 693)
прочие платежи	4129	(5 623)	(4 610)
Сальдо денежных потоков от текущих операций	4100	79 863	89 032

Окончание приложения Д

Форма 0710004 с. 2

Наименование показателя	код строки	За 2016 год	За 2015 год
1	2	3	4
Денежные потоки от инвестиционных операций			
Поступления - всего	4210	82 285	122 277
в том числе:			
от продажи внеоборотных активов (кроме финансовых вложений)	4211	764	506
от продажи акций других организаций (долей участия)	4212	-	-
от возврата предоставленных займов, от продажи долговых ценных бумаг (прав требования денежных средств к другим лицам)	4213	44 473	27 447
дивидендов, процентов по долговым финансовым вложениям и аналогичных поступлений от долевого участия в других организациях	4214	3 444	6 067
от возврата финансовых вложений (депозиты более 3 месяцев)	4215	33 604	88 257
прочие поступления	4219	-	-
Платежи - всего	4220	(125 805)	(166 012)
в том числе:			
в связи с приобретением, созданием, модернизацией, реконструкцией и подготовкой к использованию внеоборотных активов	4221	(52 279)	(51 325)
в связи с приобретением акций (долей участия) в других организациях	4222	(3 019)	(27 980)
в связи с приобретением долговых ценных бумаг (прав требования денежных средств к другим лицам), предоставление займов другим лицам	4223	(47 402)	(29 724)
процентов по долговым обязательствам, включаемым в стоимость инвестиционного актива	4224	(1 957)	(151)
по размещению финансовых вложений (депозиты более 3 месяцев)	4225	(21 148)	(56 832)
прочие платежи	4229	-	-
Сальдо денежных потоков от инвестиционных операций	4200	(43 520)	(43 735)
Денежные потоки от финансовых операций			
Поступления - всего	4310	133 579	75 087
в том числе:			
получение кредитов и займов	4311	111 934	58 417
денежных вкладов собственников (участников)	4312	-	-
от выпуска акций, увеличения долей участия	4313	-	-
от выпуска облигаций, векселей и других долговых ценных бумаг и др.	4314	19 998	14 998
прочие поступления	4319	1 647	1 672
Платежи - всего	4320	(151 236)	(130 659)
в том числе:			
собственникам (участникам) в связи с выкупом у них акций (долей участия) организации или их выходом из состава участников	4321	-	-
на уплату дивидендов и иных платежей по распределению прибыли в пользу собственников (участников)	4322	(45 940)	(49 372)
в связи с погашением (выкупом) векселей и других долговых ценных бумаг, возврат кредитов и займов	4323	(105 296)	(81 287)
прочие платежи	4329	-	-
Сальдо денежных потоков от финансовых операций	4300	(17 657)	(55 572)
Сальдо денежных потоков за отчетный период	4400	18 686	(10 275)
Остаток денежных средств и денежных эквивалентов на начало отчетного периода	4450	17 834	21 311
Остаток денежных средств и денежных эквивалентов на конец отчетного периода	4500	33 251	17 834
Величина влияния изменений курса иностранной валюты по отношению к рублю	4490	(3 269)	6 798

Генеральный директор  Солдатенков С.В.
(подпись) (расшифровка подписи)

Главный бухгалтер  Стрелкина Л.Н.
(подпись) (расшифровка подписи)

* 15 * марта 2017 г.



ПРИЛОЖЕНИЕ Е

Бухгалтерская отчетность ПАО «ВымпелКом»

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС на 31 декабря 2016 г.

Организация ПУБЛИЧНОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО
"ВЫМПЕЛ-КОММУНИКАЦИИ"

Идентификационный номер налогоплательщика

Вид экономической деятельности Деятельность по предоставлению услуг телефонной связи

Организационно-правовая форма/форма собственности Публичное акционерное общество /
Собственность иностранных юридических лиц

Единица измерения: тыс. руб.

Местонахождение (адрес):

127083, Российская Федерация, г. Москва, ул. Восьмого Марта, 10, стр. 14

Форма по ОКУД
Дата (число, месяц, год)

по ОКПО

ИНН

по ОКВЭД

по ОКОПФ
/ОКФС

по ОКЕИ

КОДЫ
0710001
31.12.2016
17337364
7713076301
61.20.1
12247 / 23
384

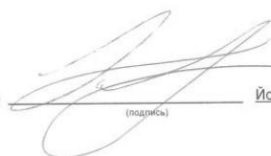
Показатели	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2016 г.	На 31 декабря 2015 г.	На 31 декабря 2014 г.
1	2	3	4	5	6
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
6.2	Нематериальные активы	1110	512 283	461 837	446 691
6.2	Нематериальные активы	11101	475 756	301 763	386 773
6.2	Незаконченные операции по приобретению нематериальных активов	11102	36 527	160 074	59 918
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
6.1	Основные средства	1150	157 940 345	173 611 759	174 926 786
6.1	Основные средства	11501	143 261 273	160 092 871	156 312 157
	Оборудование к установке	11502	6 873 161	6 310 527	7 455 777
6.1	Незавершенные капитальные вложения	11503	7 805 911	7 208 361	11 158 852
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	382	595	71 426
6.5	Финансовые вложения	1170	146 114 185	187 866 227	356 691 601
6.8	Отложенные налоговые активы	1180	3 781 281	3 535 510	3 074 468
	Прочие внеоборотные активы	1190	28 154 625	24 767 734	21 970 792
	Расходы будущих периодов (долгосрочные)	11901	27 221 534	23 340 001	19 660 841
	Авансы за работы и услуги, связанные со строительством объектов ОС	11902	933 091	1 427 733	2 309 951
	Итого по разделу I	1100	336 503 101	390 243 662	557 181 764
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
6.3	Запасы	1210	6 679 302	6 547 402	4 644 230
6.3	Сырье, материалы и другие аналогичные ценности	12101	1 814 667	1 450 308	2 061 587
	Затраты в незавершенное производство	12102	-	-	-
6.3	Товары для перепродажи	12103	5 603 108	5 932 702	2 982 047
6.3	Резерв под снижение МПЗ	12104	(738 473)	(835 608)	(399 404)
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	481 393	343 008	368 026
6.7	Дебиторская задолженность	1230	41 195 093	52 356 518	47 269 736
6.7	Расчеты с покупателями и заказчиками (краткосрочные)	12301	16 274 852	16 666 926	17 826 423
6.7	Авансы выданные (краткосрочные)	12302	6 957 678	5 236 633	2 898 620
6.7	Прочая (краткосрочная)	12303	16 367 985	18 284 829	9 691 855
6.7	Авансы выданные (долгосрочные)	12304	1 026 041	425 468	901 831
6.7	Прочая (долгосрочная)	12305	568 537	11 742 662	15 951 007
6.5	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	14 228 895	16 433 476	10 217 088
6.4	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	12 399 937	10 023 981	18 295 890
	Прочие оборотные активы	1260	2 512 270	1 950 204	1 692 821
	Расходы будущих периодов (краткосрочные)	12601	2 241 791	1 787 922	1 628 239
	Прочие оборотные активы	12602	270 479	162 282	64 582
	Итого по разделу II	1200	77 496 890	87 654 589	82 487 791
	БАЛАНС	1600	413 999 991	477 898 251	639 669 555

Продолжение приложения Е

Форма 0710001 с. 2

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2016 г.	На 31 декабря 2015 г.	На 31 декабря 2014 г.
1	2	3	4	5	6
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	289	289	289
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-	-
6.6	Переоценка внеоборотных активов	1340	548 179	560 683	575 904
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	18 428 864	18 428 864	18 428 864
	Резервный капитал	1360	43	43	43
6.6	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	89 255 204	100 483 728	67 849 634
	Итого по разделу III	1300	108 232 579	119 473 607	86 854 734
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
6.7	Заемные средства	1410	140 620 909	212 994 400	376 917 845
6.8	Отложенные налоговые обязательства	1420	15 051 273	15 438 863	13 925 521
6.10	Оценочные обязательства	1430	2 601 272	2 658 233	4 605 234
	Прочие обязательства	1450	1 982 179	1 143 007	454 342
	Итого по разделу IV	1400	160 255 633	232 234 503	395 902 942
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
6.7	Заемные средства	1510	102 688 069	77 180 040	110 451 088
6.7	Кредиторская задолженность	1520	40 243 152	44 823 195	43 250 477
6.7	Расчеты с поставщиками и подрядчиками	15201	28 741 789	30 227 154	27 964 830
6.7	Авансы полученные	15202	9 259 287	10 162 214	10 565 141
6.7	Расчеты по налогам и сборам	15203	1 887 238	4 173 480	4 570 361
6.7	Прочая (краткосрочная)	15204	354 838	260 347	150 145
	Доходы будущих периодов	1530	47 130	64 626	1 206 042
6.10	Оценочные обязательства	1540	2 533 428	4 122 280	2 004 272
	Прочие обязательства	1550	-	-	-
	Итого по разделу V	1500	145 511 779	126 190 141	156 911 879
	БАЛАНС	1700	413 999 991	477 898 251	639 669 555

Руководитель



Йонсен Шелль Мортен
(расшифровка подписи)

"27" марта 2017 г.

Продолжение приложения Е

ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ за 2016 год

Организация ПУБЛИЧНОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО
"ВЫМПЕЛ-КОММУНИКАЦИИ"

Идентификационный номер налогоплательщика

Вид экономической деятельности

Деятельность по предоставлению услуг телефонной связи

Организационно-правовая форма/форма собственности Публичное акционерное общество /
Собственность иностранных юридических лиц

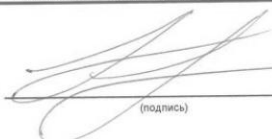
Единица измерения: тыс. руб.

Форма по ОКУД
Дата (число, месяц, год)
по ОКПО
ИНН
по ОКВЭД
по ОКОПФ
/ОКФС
по ОКЕИ

КОДЫ
0710002
31.12.2016
17337364
7713076301
61.20.1
12247 / 23
384

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	За 2016 год	За 2015 год
1	2	3	4	5
6.9	Выручка	2110	272 433 120	276 832 987
6.9	Себестоимость продаж	2120	(137 960 271)	(142 363 430)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	134 472 849	134 469 557
	Коммерческие расходы	2210	-	-
6.9	Управленческие расходы	2220	(83 526 622)	(85 734 987)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	50 946 227	48 734 570
6.9	Доходы от участия в других организациях	2310	3 986 705	20 999 568
6.9	Проценты к получению	2320	3 167 324	5 914 551
6.9	Проценты к уплате	2330	(23 652 725)	(25 644 446)
6.9	Прочие доходы	2340	20 632 804	122 514 011
6.9	Прочие расходы	2350	(29 219 954)	(138 255 914)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	25 860 381	34 262 340
6.9	Текущий налог на прибыль	2410	(4 813 828)	(1 671 020)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	732 061	98 189
6.9	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	26 327	(1 516 161)
6.9	Изменение отложенных налоговых активов	2450	(249 883)	461 042
	Прочее	2460	(1 035 436)	1 082 679
6.9	Расчеты по налоговым санкциям (штрафы и пени)	24601	(71 644)	(59 677)
6.9	Корректировка ПНО прошлых лет	24602	(75 028)	1 142 356
6.9	Расчеты по налогу на прибыль за предыдущие года	24603	(611 723)	-
6.9	Налог на прибыль контр. иностр. компаний	24604	(277 041)	-
	Чистая прибыль (убыток)	2400	19 787 561	32 618 880
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
	Совокупный финансовый результат периода	2500	19 787 561	32 618 880
	СПРАВОЧНО			
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	1
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

Руководитель



Йонсен Шелль Мортен
(расшифровка подписи)

"27" марта 2017 г.

Продолжение приложения Е

Отчет об изменениях капитала за 2016 год

Организация ПУБЛИЧНОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО "ВЫМПЕЛ-КОММУНИКАЦИИ"
Идентификационный номер налогоплательщика
Вид экономической деятельности Деятельность по предоставлению услуг телефонной связи
Организационно-правовая форма/форма собственности Публичное акционерное общество /
Собственность иностранных юридических лиц
Единица измерения: тыс. руб.

К О Д Ы	
Форма по ОКУД	0710003
Дата (число, месяц, год)	31.12.2016
по ОКПО	17337364
ИНН	7713076301
по ОКВЭД	61.20.1
по ОКФС/ОКФС	12247 / 23
по ОКЕИ	384

1. Движение капитала

Наименование показателя	Код	Уставный капитал	Собственные акции, выкупленные у акционеров	Добавочный капитал	Резервный капитал	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	Итого
Величина капитала на 31 Декабря 2014 г.	3100	289	-	19 004 768	43	67 849 634	86 854 734
За 2015 г.							
Увеличение капитала - всего:	3210	-	-	-	-	32 634 101	32 634 101
в том числе:							
чистая прибыль	3211	X	X	X	X	32 618 880	32 618 880
переоценка имущества	3212	X	X	-	X	15 221	15 221
доходы, относящиеся непосредственно на увеличение капитала	3213	X	X	-	X	-	-
дополнительный выпуск акций	3214	-	-	-	X	X	-
увеличение номинальной стоимости акций	3215	-	-	-	X	-	X
реорганизация юридического лица	3216	-	-	-	-	-	-
Уменьшение капитала - всего:	3220	-	-	(15 221)	-	(6)	(15 227)
в том числе:							
убыток	3221	X	X	X	X	-	-
переоценка имущества	3222	X	X	(15 221)	X	-	(15 221)
расходы, относящиеся непосредственно на уменьшение капитала	3223	X	X	-	X	-	-
уменьшение номинальной стоимости акций	3224	-	-	-	X	-	-
уменьшение количества акций	3225	-	-	-	X	-	-
реорганизация юридического лица	3226	-	-	-	-	-	-
дивиденды	3227	X	X	X	X	(6)	(6)
Изменение добавочного капитала	3230	X	X	-	-	-	X
Изменение резервного капитала	3240	X	X	X	-	-	X
Величина капитала на 31 Декабря 2015 г.	3200	289	-	18 989 547	43	100 483 729	119 473 808
За 2016 г.							
Увеличение капитала - всего:	3310	-	-	-	-	20 138 779	20 138 779
в том числе:							
чистая прибыль	3311	X	X	X	X	19 787 561	19 787 561
переоценка имущества	3312	X	X	-	X	12 504	12 504
доходы, относящиеся непосредственно на увеличение капитала	3313	X	X	-	X	-	-
дополнительный выпуск акций	3314	-	-	-	X	X	-
увеличение номинальной стоимости акций	3315	-	-	-	X	-	-
реорганизация юридического лица	3316	-	-	-	-	338 714	338 714
Уменьшение капитала - всего:	3320	-	-	(12 504)	-	(31 367 304)	(31 379 808)
в том числе:							
убыток	3321	X	X	X	X	-	-
переоценка имущества	3322	X	X	(12 504)	X	-	(12 504)
расходы, относящиеся непосредственно на уменьшение капитала	3323	X	X	-	X	-	-
уменьшение номинальной стоимости акций	3324	-	-	-	X	-	-
уменьшение количества акций	3325	-	-	-	X	-	-
реорганизация юридического лица	3326	-	-	-	-	(13 867 136)	(13 867 136)
дивиденды	3327	X	X	X	X	(17 500 168)	(17 500 168)
Изменение добавочного капитала	3330	X	X	-	-	-	X
Изменение резервного капитала	3340	X	X	X	-	-	X
Величина капитала на 31 декабря 2016г	3300	289	-	18 977 043	43	89 255 204	108 232 579

Продолжение приложения Е

Форма 0710003 с 2

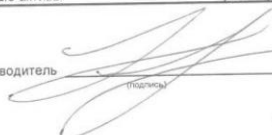
2. Корректировки в связи с изменением учетной политики и исправлением ошибок

Наименование показателя	Код	На 31 Декабря 2014 г.	Изменения капитала за 2015 г.		На 31 Декабря 2015 г.
			за счет чистой прибыли (убытка)	за счет иных факторов	
Капитал - всего					
до корректировок	3400	-	-	-	-
корректировка в связи с:					
изменением учетной политики	3410	-	-	-	-
исправлением ошибок	3420	-	-	-	-
после корректировок	3500	-	-	-	-
в том числе:					
нараспределенная прибыль (непокрытый убыток):					
до корректировок	3401	-	-	-	-
корректировка в связи с:					
изменением учетной политики	3411	-	-	-	-
исправлением ошибок	3421	-	-	-	-
после корректировок	3501	-	-	-	-
другие статьи капитала, по которым осуществлены корректировки (по статьям)					
до корректировок	3402	-	-	-	-
корректировка в связи с:					
изменением учетной политики	3412	-	-	-	-
исправлением ошибок	3422	-	-	-	-
после корректировок	3502	-	-	-	-

3. Чистые активы

Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2016 г.	На 31 Декабря 2015 г.	На 31 Декабря 2014 г.
Чистые активы	3600	108 279 709	119 538 233	86 937 454

Руководитель



Йонсен Шелль Мортен
(электронная подпись)

"27" марта 2017 г.

Продолжение приложения Е

Отчет о движении денежных средств за 2016 г.

Организация ПУБЛИЧНОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО
"ВЫМПЕЛ-КОММУНИКАЦИИ"
Идентификационный номер налогоплательщика
Вид экономической деятельности Деятельность по предоставлению услуг телефонной связи
Организационно-правовая форма/форма собственности Публичное акционерное общество / Собственность иностранных юридических лиц
Единица измерения: тыс. руб.

Форма по ОКУД	К О Д Ы
Дата (число, месяц, год)	0710004
	31.12.2016
по ОКПО	17337364
ИНН	7713076301
по ОКВЭД	61.20.1
по ОКОПФ/ОКФС	12247 / 23
по ОКЕИ	384

Наименование показателя	Код строки	За 2016 год	За 2015 год
Денежные потоки от текущих операций			
Поступления - всего	4110	245 885 735	265 542 303
в том числе:			
от продажи продукции, товаров, работ и услуг	4111	238 430 900	254 053 947
арендных платежей, лицензионных платежей, роялти, комиссионных и иных аналогичных платежей	4112	1 004 759	443 719
от перепродажи финансовых вложений	4113	-	-
прочие поступления	4119	6 450 076	11 044 637
Платежи - всего	4120	(205 120 185)	(209 563 168)
в том числе:			
поставщикам (подрядчикам) за сырье, материалы, работы, услуги	4121	(134 794 381)	(148 717 681)
в связи с оплатой труда работников	4122	(24 568 789)	(24 769 970)
процентов по долговым обязательствам	4123	(23 221 124)	(24 064 136)
налога на прибыль организаций	4124	(2 120 604)	(2 253 780)
прочие платежи	4129	(20 415 287)	(9 757 601)
Сальдо денежных потоков от текущих операций	4100	40 765 550	55 979 135
Денежные потоки от инвестиционных операций			
Поступления - всего	4210	89 065 995	301 586 490
в том числе:			
от продажи внеоборотных активов (кроме финансовых вложений)	4211	294 154	419 648
от продажи акций других организаций (долей участия)	4212	-	495
от возврата предоставленных займов, от продажи долговых ценных бумаг (прав требования денежных средств к другим лицам)	4213	83 078 528	269 950 012
дивидендов, процентов по долговым финансовым вложениям и аналогичных поступлений от долевого участия в других организациях	4214	5 693 313	31 216 335
прочие поступления	4219	-	-
Платежи - всего	4220	(76 820 000)	(198 802 791)
в том числе:			
в связи с приобретением, созданием, модернизацией, реконструкцией и подготовкой к использованию внеоборотных активов	4221	(31 607 756)	(41 701 177)
в связи с приобретением акций других организаций (долей участия)	4222	(639 009)	(1 350 836)
в связи с приобретением долговых ценных бумаг (прав требования денежных средств к другим лицам), предоставление займов другим лицам	4223	(43 710 399)	(154 160 983)
процентов по долговым обязательствам, включаемым в стоимость инвестиционного актива	4224	(685 873)	(1 056 653)
прочие платежи	4229	(176 963)	(533 142)
Сальдо денежных потоков от инвестиционных операций	4200	12 245 995	102 783 699

Окончание приложения Е

Форма 0710004 с. 2

Наименование показателя	Код строки	За 2016 год	За 2015 год
Денежные потоки от финансовых операций			
Поступления - всего	4310	39 510 796	44 011 406
в том числе:			
получение кредитов и займов	4311	39 510 796	44 011 406
денежных вкладов собственников (участников)	4312	-	-
от выпуска акций, увеличения долей участия	4313	-	-
от выпуска облигаций, векселей и других долговых ценных бумаг и др.	4314	-	-
прочие поступления	4319	-	-
Платежи - всего	4320	(89 930 829)	(215 313 413)
в том числе:			
собственникам (участникам) в связи с выкупом у них акций (долей участия) организации или их выходом из состава участников	4321	-	-
на уплату дивидендов и иных платежей по распределению прибыли в пользу собственников (участников)	4322	(16 625 160)	(6)
в связи с погашением (выкупом) векселей и других долговых ценных бумаг, возврат кредитов и займов	4323	(72 430 661)	(215 313 407)
прочие платежи	4329	(875 008)	-
Сальдо денежных потоков от финансовых операций	4300	(50 420 033)	(171 302 007)
Сальдо денежных потоков за отчетный период	4400	2 591 512	(12 539 173)
Остаток денежных средств и денежных эквивалентов на начало отчетного периода	4450	10 023 981	18 295 651
Остаток денежных средств и денежных эквивалентов на конец отчетного периода	4500	12 399 937	10 023 981
Величина влияния изменений курса иностранной валюты по отношению к рублю	4490	(215 556)	4 267 503

Руководитель

(подпись)

Йонсен Шелль Мортен

(расшифровка подписи)

"27" марта 2017 г.